

Parceria AIESEC - Griaule

Introdução

A Griaule é uma empresa brasileira que atua no setor de biometria e soluções AFIS (reconhecimento automático de impressões digitais), oferecendo produtos para captura, cadastro e reconhecimento eletrônico de impressões digitais.

Em 2006 as vendas cresceram a uma taxa relevante no Brasil, e a empresa passou a buscar mercados no exterior; alguns contatos foram feitos e exportações foram realizadas, porém o volume era de baixa representatividade; como consequência, definiu-se o objetivo de internacionalizar a empresa de modo mais eficiente.

Objetivo

Obter contatos estratégicos em diferentes países e criar relacionamentos com empresas potencialmente importadoras dos produtos da Griaule.

Plano de Ação

A Griaule conheceu o trabalho da AIESEC em setembro de 2006 e viu nisso a oportunidade de alavancar suas vendas fora do Brasil, trazendo para a empresa uma pessoa com conhecimento dos mercados de interesse e com formação na área de negócios. Em novembro deste mesmo ano, Patrick, um estagiário da Alemanha, iniciou seu trabalho com duração prevista de 6 meses. Ele tornou-se um IBD (International Business Developer), ou seja, o elo entre a Griaule e a Alemanha.

Suas atividades na empresa foram:

- Adquirir conhecimentos sobre a Griaule, conhecendo seus produtos e o perfil dos potenciais clientes brasileiros
- Prospeccionar e gerenciar contatos com distribuidores alemães
- Estabelecer um vínculo com esses distribuidores
- Realizar a prospecção de clientes no mercado alemão

Em suma, seu trabalho teve como foco abrir canais de distribuição com o objetivo de alcançar o mercado alemão, tendo todos os contatos da Alemanha sob sua responsabilidade.

Resultados

O desempenho de Patrick superou as expectativas da Griaule; Ele passou a ser responsável não somente pelos contatos da Alemanha como também começou a gerenciar contatos com distribuidores e clientes da África do Sul, Índia e outros países, sempre com o mesmo foco: Abrir canais de distribuição para vendas.

No fim do período de estadia no Brasil, Patrick voltou a seu país de origem e foi contratado pela Griaule, sem vínculo com a AIESEC. Hoje ele gerencia as vendas da empresa no mercado Europeu e da África do Sul.

Patrick hoje gerencia as vendas da Griaule no mercado Europeu e da África do Sul.

O vínculo entre a Griaule e a AIESEC não parou por aí, foram contratados mais dois trainees, Sphinx de Taiwan e Maurício, formado nos Estados Unidos, para iniciar a prospecção de distribuidores e clientes no mercado Asiático e Americano respectivamente.

A Griaule contratou mais dois trainees para alcançar os mercados Asiático e Americano.

Observações

- Como garantir que o IBD realmente realizará seu trabalho fora do Brasil?

A Griaule firmou um contrato com o IBD, que garante o vínculo com a empresa, definindo a comissão do vendedor, incentivando-o a manter a parceria. Além disso, o período de estadia do IBD no Brasil buscou demonstrar o potencial de vendas dos produtos, levando-o a acreditar no negócio e incentivando-o a continuar a parceria após o retorno a seu país de origem.

- Como evitar que o IBD aceite outras propostas de trabalho mais atrativas financeiramente em seu país de origem?

Para que esta situação não ocorra deve ser feito um acompanhamento enquanto o IBD está no Brasil. Deve-se garantir que a comissão ganha pelo IBD seja suficiente para que ele possa se sustentar em seu país, continuando o serviço de vendas.

“Cerca de **80%** das nossas vendas são feitas para o exterior, reforçando a prioridade de nos estabelecermos nos mercados mais importantes (EUA, Alemanha, Reino Unido e México). Surgiu neste contexto a idéia de contratar a AIESEC para, apoiando-se na experiência adquirida pelos estudantes em intercâmbio, conseguir representação personalizada nos países de origem.”

Diego Franco de oliveira
Ex Business Manager - Griaule

“A Griaule tinha uma idéia do resultado que pretendia alcançar, mas a identificação dos objetivos deu-se de forma muito dinâmica e flexível. A maior das dificuldades era garantir que os IBDs comissionados se sustentassem antes de voltarem a seus países, tornando a continuidade da parceria atraente para ambos os lados. Um intenso assessoramento em marketing e questões jurídico-tributárias locais, são fatores críticos para o sucesso da empreitada.”

Diego Franco de oliveira
Ex Business Manager - Griaule

“Desde que seu treinamento começou **Patrick teve um rápido desenvolvimento e aprendizagem**, além da importância e prestígio alcançado na Griaule. De suas realizações eu devo apontar seu trabalho na área de IBD's, construindo do zero, desenvolvendo novos planos de negócio e procedimentos operacionais; revelando **um profissional capaz de pensar estrategicamente, e capaz de grandes realizações em curto prazo**”.

Diego Franco de oliveira
Ex Business Manager - Griaule

Em seu período no Brasil, **Patrick efetuou mais de 15 vendas**, trazendo resultados muito satisfatórios para a Griaule.

As vendas internacionais para a Europa duplicaram, assim como para as Américas (exceto EUA e Brasil). **Para a Alemanha, as vendas foram multiplicadas por 3 e para a África por 5.** Também houve uma **diminuição do tempo de resposta aos clientes e aumento na qualidade do atendimento.**

Diego Franco de oliveira
Ex Business Manager - Griaule



GRIAULE
fingerprint recognition