

EMMC² Consultoria

*Conhecimento que faz
a Diferença*

**Quem
Somos**

**O que
Fazemos**

**Nossa
História**

Quem Somos

Empresa composta por profissionais altamente capacitados, procedentes de empresas líderes de mercado e especializada nas áreas Comercial, Técnica, Administrativa e Financeira, que valoriza a ética, confidencialidade e a imparcialidade.

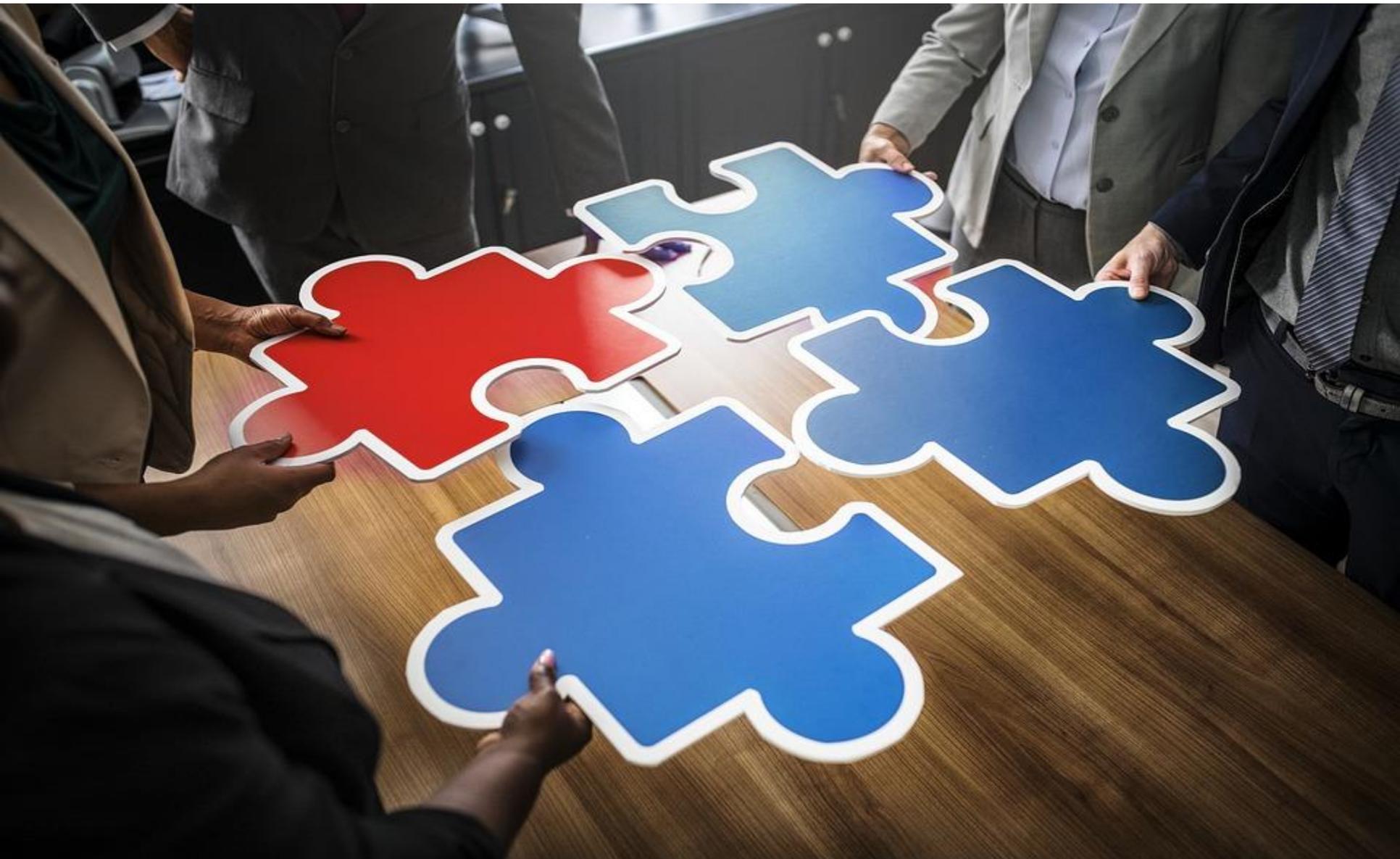
Atua na prestação de serviços de consultoria, treinamento, desenvolvimento e melhoria contínua dos processos dos nossos Parceiros, com soluções sob medida para as diferentes atividades e segmentos do mercado.





Estamos sediados em São Paulo (capital) com atuação em todo território nacional.

O que Fazemos



O que Fazemos



Análise do cenário atual das diversas áreas de atuação dos nossos Parceiros, com foco em melhorias

Elaboração de estratégias para comunicação com o mercado



O que Fazemos



**Análise, definição, elaboração e
implantação de planos
estratégicos de Marketing e
Vendas de produtos e serviços**

**Treinamento técnico, comercial
e comportamental para
equipes de vendas e técnica**



O que Fazemos



**Órgão Internacional -
BIPM**
Bureau International
de Pesos e Medidas

**Órgão Internacional -
OIML**
Organização
Internacional de
Metrologia Legal

**Treinamento em Metrologia Legal
e Científica, assessoria para
obtenção de certificações ISO
9000 e RBC - 17025**

**Treinamento motivacional
de equipes técnica e
comercial, com a utilização
de ferramentas de
"COACH"**



O que Fazemos



Criação de metodologias de trabalho e gestão, buscando otimização dos recursos e redução de custos

Definição de métricas para avaliação de performance



O que Fazemos



Análise, elaboração e organização de documentos

Gestão e manutenção de Normas, Procedimentos e Instruções de Trabalho



Nossa História



E EDILSON



Edilson Camargo

Formação em Administração de Empresas, com especialização em Processos Gerenciais e Pós Graduação em Marketing

Gestor de Assistência Técnica, coordenando equipes técnica, administrativa e comercial

Exerceu a função de vendedor técnico no segmento industrial, com capacitação em metodologias comerciais e negociações complexas

Experiência em processos industriais diversos

Experiência na especificação de soluções visando otimização de processos

Coordenador Nacional de Marketing e Vendas de Serviços

Gerente Estratégico de Assistência Técnica, contribuindo para organização e crescimento do departamento



| Nossa História

M
MORATO



Engenheiro Eletricista de Produção com CREA ativo e pós graduação em Gestão de Negócios com ênfase em Marketing

Participou de processo de Executive Coaching, treinamento de Liderança Situacional

Formação de Líderes e Negociação B2B e B2C

Experiência de mais de 30 anos na gestão de vendedores de produtos e serviços, sendo responsável pela contratação, treinamento, desenvolvimento, motivação e resultados das equipes técnicas, administrativas e comerciais

Responsável pela implantação do telemarketing ativo e receptivo para venda de produtos e serviços, agendamento de visitas para vendedores de produtos e serviços e pela implantação do programa de treinamento "A Arte de Vender Serviços" para a equipe técnica, afim de aumentar o número de oportunidades de vendas de produtos, serviços e contratos.

Atuou como instrutor de treinamento técnico, comercial e motivacional na Ericsson do Brasil e Toledo do Brasil



| Nossa História

C CASTILHO



Formação em Economia, atuou nas áreas administrativa, contábil e financeira

Exerceu a função de vendedor técnico no segmento industrial, com capacitação em metodologias comerciais e negociações complexas

Responsável pela gestão e resultados das equipe de vendas do varejo e indústria

Experiência em processos industriais diversos

Experiência na especificação de soluções visando otimização de processos

Atuou no planejamento, definição e implantação de treinamentos para Colaboradores, Parceiros e Clientes



C²
CERVERA



Sergio Cervera

Gestor de Assistência Técnica, com experiência de mais de 30 anos coordenando equipes técnica, administrativa, comercial, de treinamento e de suporte técnico

Coordenador Nacional de Marketing e Vendas de Serviços

Atuou na implantação do Sistema ERP (SAP) relacionado com a gestão dos processos de serviços

Responsável pela elaboração de procedimentos, instruções de trabalho, manuais e boletins técnicos informativos

Desenvolvimento de plano de treinamento e carreira da equipe técnica

Atuou no planejamento, definição e implantação do portal de treinamento para Colaboradores, Parceiros e Clientes

Participa de Comitês de estudo, elaboração e revisão de procedimentos e normas técnicas relacionados com metrologia científica e legal



**Entre em contato
e agende uma reunião!**



+55 11 4266-1122



contato@emc2consultoria.com.br

emc2consultoria.com.br

Obrigado!

emc2consultoria.com.br