

Dados da Ficha	
Palavras-chave	Assistência técnica, Bayer, cooperativa, agricultura, veterinária.
Entrevistado:	Charles Kath (CK)
Idade:	27 anos
Entrevistadora:	Andressa Krieser Bauermann (AB)
Data da Entrevista:	18/10/2017
Transcrição da entrevista:	Bruna Krauspenhar

AB - Bom, então primeiramente você poderia dizer o seu nome e idade.

CK - Charles Kath, vinte e sete anos.

AB - E qual empresa você representa?

CK - É, Bayer, na divisão saúde animal.

AB - E qual seria a sua trajetória enquanto técnico?

CK - Bom, eu me formei em final de 2011, ingressei no distribuidor na Bayer aqui no estado de Santa Catarina, é, em 2014 eu ingressei no laboratório Bayer como promotor técnico de vendas e atualmente eu tô como representante técnico de vendas aqui no Oeste de Santa Catarina.

AB - E qual foi a graduação que você fez?

CK - É, sou formado em médico veterinário.

AB - E... você poderia falar um pouquinho da questão da trajetória da empresa?

CK - Ba, a Bayer é bastante antiga né, tem mais de cento e cinquenta anos de mercado, uma empresa bastante antiga no, no mercado, principalmente de saúde animal, uma das primeiras empresas nesse setor. No Brasil ano passado a gente completou cento e vinte anos de mercado e aqui no Oeste de Santa Catarina, a região de Santa Catarina tamo atualmente há é... em parceria com a cooperativa Itaipu há uns quatro anos.

AB - E que estratégias de vendas a empresa utiliza?

CK - Ah, basicamente a empresa trabalha em cima de alguns pilares principais né, principalmente é foco no cliente né, é, rentabilidade, é, e inovação. A nossa empresa busca muito sempre a inovação pra trazer pro produtor, pro nosso associado a melhor tecnologia e a que mais traz resultado em produtividade pra ele.

AB - E a questão da assistência técnica? Vocês prestam, é alguma outra empresa, como que funciona?

CK - Sim, a gente tem um trabalho com as pessoas é, mais voltado a área técnica da empresa, né, com alguns cargos, no caso eu também trabalhava até pouco tempo como promotor técnico, então é um cargo mais de consultoria, uma venda que a gente chama de venda consultiva, é um, é algum técnico, um veterinário, um agrônomo, independente o cargo que ele tenha dentro da empresa que leva conhecimento pro produtor e ajuda a prestar assessoria na granja, né, trazendo é inovação, trazendo novos resultados, enfim, acompanhando o dia a dia da granja pra o produtor agregar valor aí e conseguir ter maior produtividade.

AB - Então a assistência técnica é uma espécie de visita onde vocês demonstram o produto e fazem o acompanhamento?

CK - Sim, sim. É algo que a gente, além de, não é só uma venda, a gente faz uma... a Bayer sempre preza por vender soluções pro produtor, então ah, ele tá com problema de carrapato na propriedade, então a gente vai lá, orienta ele, mostra os produtos, enfim, sá um, uma assessoria nesse sentido e orienta da melhor forma possível o produto pra, pra ele usar.

AB - E na questão por exemplo de, de pagamento como que funciona, vocês adequam ao agricultor?

CK - É, com os nossos clientes a gente tem trabalho geralmente em produtor em contar leite né, então, o produtor tem lá o desconto, enfim, toda parcela do leite, no, no mês e ele paga conforme a condição comercial que o cliente deseja e oferece pro produtor.

AB - Então tem uma parceria com as próprias cooperativas pra fazer esse desconto?

CK - Tem, tem. Sim, tem uma parceria, a Bayer fornece um desconto pra cooperativa e um prazo e esse prazo a cooperativa, o cliente disponibiliza pro produtor também pagar.

AB - E como que funciona certinho essa parceria com a cooperativa?

CK - Então, a partir do momento que a gente negocia com a cooperativa, trabalha com trinta, sessenta, noventa, cento e vinte dias pra pagar e esse prazo a cooperativa passa pro, pro produtor.

AB - E quando ele compra ali pela cooperativa ele tem algum desconto, alguma coisa em especial ou é só mesmo a questão do prazo?

CK - Não, tem um prazo e tem desconto. A gente no meio desse, durante o ano vai, vai montando algumas campanhas comerciais com foco, ah, agora tem uma campanha comercial da linha verão, tem uma campanha comercial da linha inverno, enfim, dependente à época do ano, à condição comercial que a empresa oferece o cliente também adequa e oferece pro produtor.

AB - E ainda na questão das estratégias de venda, nessas estratégias, está a participação em feiras?

CK - Sim, sim. Essa tá mais ligada a parte de marketing da empresa, né, onde tem um setor que só cuida da, da parte de participação em feiras, enfim, verbas de marketing que a gente chama, tá. E aí durante o ano a gente, no começo do ano, a gente planeja as principais feiras e ranqueia as que, de eleição as principais e quais a gente quer participar e aí a empresa entra em contato e faz, a, a, adquire enfim a participação nessas feiras.

AB - E tu poderia citar o exemplo de algumas feiras que vocês participam?

CK - Sim, a gente participa hoje basicamente das principais feiras das cooperativas aqui no, no Oeste, tá, enfim, no estado, no Brasil todo. Aqui no Oeste a gente participa hoje do Itaipu Rural Show, participa do CDA da Alfa que são duas edições, né, uma aqui em Chapecó e a outra em Planalto Norte, em Bela Vista do Toldo. Participa de uma feira da Tirol, que é em Treze Tílias e participa duma feira da, o Tecnoeste que é da Copérdia em Concórdia, que é uma feira a cada dois anos, né, o restante é anual.

AB - E nessa questão da exposição das feiras qual que é a importância de expor no Itaipu Rural Show e nas outras feiras de modo geral?

CK - Pra nós é uma vitrine, né, a gente entende que a feira é algo que a gente consegue demonstrar pro produtor as tecnologias, as inovações que a empresa vem oferecendo pra ele, então ali a gente tem a oportunidade de ter um contato com milhares de produtores, né, principalmente o nosso foco que é o produtor rural, de leite principalmente no nosso caso, então a gente consegue tá em contato diretamente com ele e de todas as partes aqui do sul né, então porque aqui vem produtores de, de vários lugares, né.

AB - E tem algum diferencial na venda dos produtos da feira pra essa venda que vocês fazem direto pras cooperativas?

CK - Tem um diferencial que durante a feira a gente tem uma condição comercial um pouco diferente, né, durante a, a feira a cooperativa geralmente disponibiliza alguma condição

comercial junto né, em parceria com nós e o produtor nesse momento ele pode adquirir o produto com certo, é, uma certa condição de desconto, tá. Aí varia de feira pra feira e de produto pra produto. Tem algumas feiras, por exemplo, o CDA da Alfa a gente não pode fazer comercialização de produto, né, é uma feira extremamente técnica. [AB - Demonstrativa...] Demonstrativa, o nome já diz CDA que é Campo Demonstrativo Alfa. Lá a cooperativa avalia as tecnologias que ela quer demonstrar e implementar no campo e as empresas tem a oportunidade de mostrar pro produtor, não é uma feira comercial, você é extremamente proibido de falar de preço de produto, é, de condição comercial, somente de diferenciais, de qualidade, enfim, de, de questões específicas do teu produto.

AB - Então é só pro produtor conhecer, ver se ele gosta, não e aí procura depois.

CK - E procura depois, vê como esse produto se comporta, como é que ele atua, qual que é a, vamos dizer, a formulação, qual que é os diferenciais que ele tem, e aí no decorrer do ano o produtor adquire é nas filiais da cooperativa. Essa, esse exemplo o CDA da Alfa é uma, uma feira que o produtor de fora, a não ser associado a cooperativa dificilmente participa, é uma feira voltada ao associado da cooperativa então é, é extremamente ligada ao desenvolvimento enfim, do produtor dela.

AB - Então ela acaba restringindo um pouco a questão da participação [CK - Sim] e o campo de, de alcance.

CK - Com certeza. Ela não vem a ser, tipo proibida a entrada de algum produtor de fora, mas geralmente ela é voltada mais ao próprio associado da cooperativa.

AB - Sim, até porque eles fazem a distribuição dos convites, às vezes as convocações, e aí...

CK - É, eles tem uma programação né, por regiões, por filiais, o produtor não tem despesa, eles levam de ônibus, tem almoço grátis, tem uma disponibilização de material, durante o CDA pela parte da manhã eles tem uma, uma organização de visita programada, então o técnico de determinada filial pega o grupo de produtor e ele já tem lá numa lista as, os estandes que eles vão passar e a programação que eles vão correr, então pela parte da manhã o grupo acompanha o técnico e o técnico leva nesses determinados empresas e a empresa tem de vinte a trinta minutos pra falar sobre o seu produto para esse grupo de produtor. É... aí a tarde, depois do almoço o produtor tem a, o horário livre pra percorrer a feira e buscar o que ele tem de interesse fora disso, mas durante a manhã o produtor é obrigado, assim, a acompanhar essas várias palestras, mini palestras né, que tem durante a feira.

AB - De certo modo é parecido com o que eles acabam fazendo no Itaipu naquela parte que eles convocam os produtores de suínos, de aves e vão fazendo os demonstrativos e as capacitações. Essa parte é de certo modo até... [CK - É, é bem parecido] É, é parecido. E na sua opinião então qual que é a importância do Itaipu Rural Show para a empresa, para os agricultores e também para a própria região oeste de Santa Catarina?

CK - Ah, é muito importante né, porque ali a, é que nem eu falei, é uma vitrine de, uma vitrine do mundo né, então o produtor ali ele tem a oportunidade de conhecer as mais novas tecnologias que tão sendo lançadas no mercado, tanto na área de leite, agricultura, máquinas, animais, é, pra empresa é uma parceria cada vez mais fortalecida com o cliente e com os produtores, porque ali ela tem o, a oportunidade de estar em contato com o associado, estar em contato com o seu cliente no dia-a-dia e a cooperativa é extremamente importante justamente pra isso, pra fortalecer o seu grupo de associado, pra mostrar pra eles que a cooperativa tá empenhada em trazer tecnologia, [imentar] a produtividade do produtor e conseqüentemente a rentabilidade.

AB - E quanto a questão então da empresa de vocês tem algum produto assim que tem, algum produto da linha de vocês que tem algum destaque especial, que vende de modo geral bem na feira e também fora da feira?

CK - É, basicamente hoje a gente trabalha, é, a Bayer hoje é referência no mercado em pós parto e criação de bezerros. São dois pilares que a Bayer trabalha muito forte em cima, é, e a gente procura sempre durante as feiras, enfim, durante as nossas exposições mostrar esse leque de produtos, tá, é, o nossos, é, carro chefes hoje tá, não, a gente tem outros produtos, trabalha em outras, em outras é, ramos da atividade, mas esses dois é os principais que a gente vem atuando hoje no mercado.

AB - Bom, então, a princípio seria mais ou menos isso, se tiver mais alguma coisa pra, pra colocar...

CK - Da minha parte eu agradeço e coloca a disposição também a empresa, se precisar a gente tá disponível.