

Acomac 89 - page 38

Versão SEO ⓘ

Índice | Versão em Flash

Empreendedor

Por Pedro Hijo | Fotos Divulgação

Emfoco: Fabio da Silva Almeida

Com determinação e visão estratégica, empresário de Salvador usa a experiência como vendedor de material de construção para abrir próprio negócio

Depois de passar cinco anos como vendedor em uma loja de material de construção localizada em Salvador, o baiano Fabio da Silva Almeida, de 36 anos, percebeu que era hora de trocar de posto. Não lutou por uma promoção, resolveu empreender e abrir uma loja própria. Utilizou sua experiência atrás do caixa e fundou, em 2007, a Elétrica Capital, primeira loja de elétricos da região do bairro das Sete Portas, na capital baiana. “Eu percebi que existia um espaço de mercado a ser preenchido naquela rua, já que todas as lojas vendiam basicamente os mesmos materiais básicos de construção”, diz.

Fábio começou a Elétrica com a ajuda da irmã, os dois se revezavam entre vendas e administrativo. O negócio cresceu e hoje a loja tem 32 funcionários, que Fábio faz questão de investir. “Eu sei o que eu passei quando fui vendedor, eu sei aonde um funcionário pode chegar e é por isso que eu incentivo cada colaborador, para que ele dê o melhor de si. Quem quiser ser bom, vai ficar com a gente”, comenta orgulhoso.

Esse incentivo vai além da bonificação comum a muitos estabelecimentos. O empresário desenvolveu um esquema de financiamento de cursos superiores para colaboradores que desejam se especializar em decoração e outras graduações que possam ajudar no aumento das vendas na loja. O número de decoradores, designers e arquitetos que frequentam a loja aumentou muito desde que Fabio começou a incluir itens de iluminação na loja, há quatro anos. Ele,



“Procuo fazer o que a concorrência não faz”

inclusive, foi o primeiro a começar a estudar decoração para entender melhor a nova área de atuação.

À frente

Foi de Fabio também a ideia de abrir um e-commerce da Elétrica Capital, em 2012. “São poucas as lojas de material de construção com lojas digitais e é preciso fazer coisas diferentes”, diz. A loja virtual vende para todo o Brasil, e, de acordo com Fábio, funciona como uma importante vitrine dos produtos. “Os clientes olham o produto no site e vem até a loja física comprar, atualmente, o e-commerce representa 20% das nossas vendas”, completa o empresário.



Além da Elétrica, Fábio tem mais duas lojas, a Venti Cabos e a Metel, também voltadas para o setor elétrico e de iluminação, e pretende abrir mais uma no interior da Bahia até o fim de 2017, o empresário garante que o negócio será voltado para o mercado de material de construção.

Indo na contramão do mercado, o empresário garante não sentir os ventos pessimistas da crise econômica e ostenta um aumento de 15,5% nas vendas em relação ao primeiro semestre do ano passado. “Para mim não existe crise, existe solução. Faço parcerias com outros profissionais, me aproximo de associações e procuro fazer o que a concorrência não faz, sempre”.



1...,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37

39,40,41,42,43,44,45,46,47,48,...68

Powered by FlippingBook