

Projeto Vendas do Futuro aumenta taxa de efetivação e reduz turnover de estagiários da área

Promover uma visão integrada de todo o funcionamento da CP, desde a fabricação de produtos até as estratégias de vendas nas lojas, é o objetivo do projeto Jornada Vendas do Futuro. Idealizada por Luiza Araújo, estagiária de RH, a ação visa transformar a experiência dos estagiários da área de Vendas, proporcionando aprendizado e inovação. Além dos ganhos em inovação e aprendizado, a jornada gerou resultados positivos nas métricas de turnover e efetivação dos estagiários. O turnover, que era de 16%, caiu para 6% em 2024. E a taxa de efetivação também apresentou uma melhora significativa, passando de 16% para 33%.

A ação começou com um aprofundamento nas diferentes áreas da companhia – como Marketing, Finanças e Logística. Depois, os estagiários tiveram experiências nos processos de vendas de campo, visitando farmácias e supermercados, acompanhados por gerentes de Vendas. “A ideia foi garantir que eles entendessem do panorama completo para perceber como as suas ações podem impactar as operações comerciais”, explica Luiza.

Ao longo de seis meses, todos também participaram de diversas iniciativas, como o Inspira CP, evento que reuniu líderes e diretores para compartilharem suas trajetórias e inspirar os jovens profissionais; e o Compartilha CP, onde analistas de vendas falaram sobre suas experiências, mostrando como é possível crescer dentro da companhia.

Dentro dessa jornada, surgiram insights para diversas soluções inovadoras, abordando temas como otimização de processos, melhorias no e-commerce e assistentes personalizados, entre outros. Desses, um destaque foi o Assistente Kolly, uma ferramenta de inteligência artificial que já foi implementada e está gerando impacto real na operação da empresa. “Ela visa melhorar a interação entre o time de Vendas e outras áreas, tornando o processo mais ágil e eficiente”, afirma Luiza.

Resultados comprovados

Além dos ganhos em inovação e aprendizado, a jornada gerou resultados positivos nas métricas de turnover e efetivação dos estagiários. O turnover, que era de 16%, caiu para 6% em 2024. E a

taxa de efetivação também apresentou uma melhora significativa, passando de 16% para 33%. Esses números demonstram a eficácia do projeto em identificar e promover os estagiários mais promissores para cargos efetivos na CP.

Luiza ainda destaca a importância do projeto no impacto que ele teve na nossa cultura empresarial. “Foi muito importante para fortalecer o sentimento de pertencimento dos estagiários. Eles se sentiram mais envolvidos e desenvolvidos, com um futuro pela frente na CP”, diz.

O sucesso do Jornada Vendas do Futuro é um reflexo claro do compromisso da Colgate-Palmolive com a inovação e o desenvolvimento de novos talentos, não apenas para a área de Vendas, mas para toda a organização. A CP demonstra, mais uma vez, que acredita no potencial de seus jovens profissionais e investe em ações que contribuem para o desenvolvimento de todos, de acordo com os nossos valores e estratégias.