



SUGESTÃO DE ARTIGO ASSINADO

O homem de ferro

Hoje pela manhã, em mais um dos inúmeros voos que pego anualmente para visitar clientes e fazer a apresentação de mais um grande projeto que desenvolvemos para uma determinada concorrência, me peguei a pensar como é perto de desumano viver como empresário neste setor. Imagine só uma coisa: quem e quantas pessoas exatamente suportam viver com a ideia da vitória ou derrota todo santo dia. Sim, podemos levantar e ter um dia maravilhoso cheio de vitórias, como também derrotas arrasadoras com projetos maravilhosos, conceitos memoráveis, esforços gigantescos.

Enfim, seria esse um mercado para “homens de ferro”? Afinal, qual setor entrega projetos 95% prontos ou até 100% finalizados sem serem contratados, muitas vezes disputando com cinco outras empresas ou até mais do que isso - eu mesmo já participei de concorrências insanas envolvendo até nove empresas, todas brigando por um job de lançamento.

Entramos nestas concorrências prontos para ganhar ou perder e, com a cabeça para cima, esquecemos o quanto somos desunidos quando aceitamos destes possíveis clientes todo e qualquer convite por mais que ele desafie uma lógica de segurança empresarial.

Mas isso é só uma das pontas de um mercado onde ter nervos de aço não é um opcional de projeto. Continuaremos desenvolvendo bons projetos que atendam sempre as necessidades dos nossos clientes, incluindo valores como inovação, tecnologia e criatividade, e considerando sempre as verbas reais disponíveis pelo cliente. Estas tarefas na fase de briefing são uma verdadeira caça a agulhas no palheiro de uma proposta realmente ganhadora.

Por outro lado, ao perder uma proposta com tantos desafios já impostos de cara, vamos ter o sangue frio necessário para não contaminar o time com a derrota daquele projeto, e administrar a derrocada dentro de si.



Vamos em frente, levando esse time ao próximo nível, sempre tentando motivá-los ao máximo. Falando em administrar situações, trata-se também de uma proeza e tanto as “costuras” que fazemos diariamente com os nossos bons e fiéis fornecedores para atender os prazos apertadíssimos que muitas vezes nos são impostos.

Falando do evento em si...Ah, este sim exige o sangue petrificado de frio, pois, exatamente como num programa de TV ao vivo, estamos ali lidando com gerentes, diretores e presidentes de grandes companhias. Nada pode sair fora do que foi planejado e cuidadosamente cronometrado, mesmo quando o ensaio disso tudo acontece a menos de uma hora do “tá valendo”.

Mas, ainda assim, amamos muito isso. Como uma mesa de poker em Las Vegas, esse desafio diário gera superação e mais garra para criar e desenvolver mais negócios e, com isso, continuar crescendo ano após ano.

É, certamente hoje levantei preparado para ganhar ou perder novamente.

Walter Cavalheiro Filho é presidente da agência The Front