

# Reestruturação de marcas registra crescimento

Deixar o cargo de presidente de uma grande empresa para empreender. O que parece ser um ato arriscado se tornou uma alavanca para o sucesso no mundo dos negócios para o empresário Marcos Scaldelai. Contando apenas com sua ampla experiência, ele resolveu abrir a MHS Marketing & Sales Consulting e focar nos pequenos e médios negócios.

Após perceber o potencial e a demanda que esse mercado necessitava, Scaldelai decidiu se renovar no mercado após 21 anos de sucesso como executivo de grandes marcas como Instituto de Pesquisa e Mercado, Nielsen, General Mills e Bertin. "Eu tinha condição de ser dono da minha própria agenda. As pequenas e médias empresas não constroem a estratégia comercial sólida que uma Marketing e Vendas, que formam o coração de qualquer empresa", afirma o empresário. No final de março de 2016, Marcos deixou a presidência da Bombril e abriu sua própria empresa.

A MHS Marketing & Consulting, além de fornecer Projetos Geradores de Crescimento para pequenas e médias empresas através de planos de estratégia nas áreas de vendas e marketing, também oferece treinamentos de Design Thinking (C3 Innovation

Process), Arquitetura e Essência de Marcas (como criar o link emocional das marcas), Estratégia de Comunicação (como definir o melhor Marketing Mix para sua empresa) e Gestão Comercial. Realiza palestras por todo o país com dois temas: "99,9% não é 100%. Você pode mais!" e "Vendedor Falcão: visão, velocidade e garra para vencer", ambas motivacionais e com o objetivo de gerar atitudes de liderança e empreendedorismo.

## Sucesso Instantâneo

Apesar de pouco tempo no mercado, a MHS Marketing & Sales Consulting tem registrado crescimento de forma rápida: realiza diversas palestras mensalmente e já atua com projetos de crescimento com marcas como Lindóia Gourmet, Rodabril, Petbrilho, Prime Grill, Luminus Life e a recém empresa conquistada, Safegroup.

"Minha especialidade é pensar fora da caixa, ajudando os executivos a descobrirem as oportunidades de desenvolvimento de novos negócios. Não olho para trás. Só para frente. Além disso, por conta do meu reconhecimento frente aos principais Varejos, Atacadistas e Distribuidores no Brasil, faço a abertura de vendas e montagem da melhor equipe comer-



Foto: Dinizjock

Scaldelai, experiência à frente da Bombril como exemplo

cial para atendê-los", ressalta Scaldelai.

A expectativa do empresário para esse ano é de que a empresa conquiste ainda mais espaço e clientes. Também tem como objetivo entrar no segmento de Treinamentos online. Além da empresa, Marcos também atua como presidente do LIDE Rio Preto, apresenta o programa de empreendedorismo "Pra Frente Sempre" da TV IG, e é autor de livros, como o lançado no final do ano de 2016, "Vendedor Falcão", que entrou para a lista dos mais vendidos já na primeira semana de lançamento. "O próximo já está com o tema prontinho!", comenta Marcos Scal-

delai.

## Case de sucesso

O experiente executivo passou com destaque por grandes companhias. Em 2010, ingressou na Bombril como diretor de marketing, e no ano de 2013, se tornou presidente da companhia com apenas 36 anos. Por conta das ideias ousadas e inovadoras, conquistou vários títulos e entrou para a lista da revista Forbes como um dos executivos jovens de maior destaque no Brasil, além de também estar na listagem dos "100 brasileiros que fazem o Brasil brilhar", elaborada pela Jovem Pan e o LIDE em 2014. "Nunca almejei o cargo

de presidente de uma empresa, meu objetivo sempre foi fazer a diferença e não ser apenas mais um", explica Scaldelai.

O sucesso e reconhecimento fez com que o executivo lançasse o seu primeiro livro, "99,9% não é 100%", que narra a sua jornada no mundo dos negócios com dicas para empreendedores e profissionais. O livro rapidamente se tornou best-seller, ultrapassando a marca de 25 mil exemplares.

Por conta do bom desempenho das vendas, Marcos foi convidado para ministrar várias palestras pelo Brasil e recebeu o convite de uma das maiores editoras do país para escrever sua segunda obra, "Vendedor Falcão. Visão, Velocidade e Garra para vencer", lançado em outubro de 2016, e já nos primeiros 10 dias, o livro de negócios mais vendido do país. "Por atuar como executivo de uma grande empresa, era praticamente impossível conciliar minha agenda e fazer todas as palestras que eu era convidado", diz o empresário.

No final das palestras que ele conseguia ministrar, donos e executivos de pequenas e médias empresas sempre o abordavam para pedir apoio em mentoria e consultoria de marketing e vendas.