



Categoria Profissional de Marketing e Vendas do Ano

Informações para o Júri

O PublishNews, organizador do Prêmio PublishNews, selecionou os seguintes cinco finalistas para a categoria Profissional de Marketing e Vendas do Ano.

Além da votação popular, o júri que escolherá o vencedor é composto por um representante de cada uma das 17 livrarias que enviam dados para a elaboração da Lista de Mais Vendidos do PublishNews. Cada jurado deve dar uma nota de 1 a 5 para cada um dos profissionais, sem repetir nenhuma nota, sendo **cinco para o profissional que teve a melhor performance em 2019 e 1 para o que teve a pior.**

O ganhador será o profissional com o maior número de pontos. Em caso de empate, o voto minerva será dado pelos apoiadores do Prêmio, a CBL e a Feira do Livro de Buenos Aires.

As notas devem ser enviadas até o dia 13/3/2020.

Os finalistas em ordem alfabética

Pescando nesse e naqueles outros lagos todos

Com 15 anos de experiência no mercado editorial, **Caroline Bueno** já teve passagem por diversas áreas nas casas onde trabalhou. Há dois anos, lidera a equipe comercial da Faro Editorial. Nesse período, a empresa reportou aumento no seu faturamento, crescimento nas vendas e ampliação da distribuição, conquistando nichos pouco explorados até então pela editora. “Nesta época de recessões, ela planejou um ataque imediato de ampliação de consignação e vendas em pontos menos convencionais e instituiu este plano em todos os demais clientes. ‘Se há crises de alguns, não há de leitores’, foi o seu lema. Assim, toda a sua equipe comercial esteve alinhada para não esmorecer diante de tantas notícias ruins neste período”, defendeu Pedro Almeida, sócio da Faro, na candidatura. Como resultado, a Faro conquistou o primeiro lugar na categoria de [Ficção](#), com *A garota do lago*. Foram 94.459 cópias vendidas ao longo de 2019.



Uma Santa chamada Corina



Poucos sabem, mas o primeiro nome de **Corina Campos** é Santa. E como toda vendedora de livros, às vezes, tem que fazer alguns milagres. A candidatura da gerente nacional de vendas da Rocco foi endossada por Bruno Zolotar, diretor de marketing e comercial da empresa. No dossiê de candidatura, Zolotar afirma que, apesar de todos os prognósticos, a Rocco conquistou um crescimento muito acima do projetado para 2019. “Boa parte dessa performance veio da atuação da Corina”, disse o chefe. Zolotar faz uma diferença entre os “vendedores fazendeiros” e aqueles “caçadores”. Ele explica: “Fazendeiro é aquele profissional que cuida do seu cliente, trabalhando no dia a dia para que ele renda mais, trazendo

bom resultado. Caçador é aquele que caça novos clientes e grandes pedidos que geram faturamento muito maiores para a empresa. Corina é uma caçadora por excelência”, diz ele. “Implacável e incansável em busca da meta a ser alcançada. Poucas vezes na minha vida profissional vi uma profissional com o ‘punch’ comercial e seriedade da Corina”, completa.

Do outro lado do balcão

Boa parte da carreira de **Franciele Silva** foi em livrarias. Depois de trabalhar 14 anos na área de compras da Livrarias Curitiba, ela aceitou, em 2018, o desafio de mudar de lado do balcão e gerenciar as vendas do Grupo Editorial Record. Mudou-se do Sul para São Paulo três meses antes do pedido de recuperação de Cultura e Saraiva. De acordo com Roberta Machado, quem endossa a sua candidatura, nesse ponto as duas

varejistas eram responsáveis por 32% do faturamento da empresa. “Tendo esse cenário na frente, a Fran arregaçou as mangas e fez de 2019 um ano para ninguém da Record esquecer”, disse a vicepresidente da empresa. No ano passado, a empresa reportou crescimento de 34% sobre 2018. Para isso, a finalista reorganizou a estrutura de vendedores e representantes; definiu novas regras de reparte das tiragens, abrindo espaço para pequenos e médios varejistas; criou promoções criativas e conduziu uma aproximação entre comercial e financeiro para rever as políticas de crédito da empresa. Como resultado, a empresa fechou 2019 com uma redução da dependência da Saraiva e Cultura. “O *share* delas caiu de 32% para 21%”, disse Roberta.



A arte de ser campeão de vendas

Ao longo de 2019, a Intrínseca emplacou 30 títulos na lista dos mais vendidos, incluindo *A sutil arte de ligar o foda-se*, campeão absoluto de vendas dos dois últimos anos. Por trás desse trabalho, esteve **Jeferson Bignardi**. Ele começou a sua carreira em 2002 e já passou por diversas funções até entrar para a Intrínseca como promotor de vendas e ter conquistado postos até chegar a diretor comercial da empresa.



A candidatura foi sustentada por Heloiza Daou, diretora de marketing da Intrínseca e vencedora da primeira edição do Prêmio. Para ela, o colega é “um profissional dedicado, detalhista e inspirador”. “Cabe ressaltar que os últimos anos foram especialmente desafiadores para todo o mercado editorial brasileiro. Portanto, o fato de o livro mais vendido nesse período, pelo segundo ano consecutivo, ter sido *A sutil arte de ligar o foda-se*, de Mark Manson, nos fez ter a certeza de que Jeferson Bignardi é o mais adequado para a premiação”, completa.

A rainha dos baixinhos



Paulista de Marília, **Telma Koberi** entrou para o livro pela porta da livraria. Trabalhou como livreira em Araraquara, também no interior de São Paulo, para onde se mudou para estudar Pedagogia. Desde então, tem dedicado a sua vida profissional ao livro. Passou pela Superpedido, Acaiaca, Alaúde, Thomas Nelson, DCL, Brinque-Book e, desde janeiro de 2019, está no Grupo Autêntica. Quem endossa a sua candidatura é Judith Almeida, gerente

comercial da editora mineira. Ela resalta que Telma coordena uma equipe de cinco divulgadoras e mais um grupo de distribuidores que fazem divulgação em escolas privadas. “Já é possível acompanhar nas vendas as adoções em nível nacional”, disse Judith. Além disso, Telma assumiu o atendimento aos clubes de leitura que tiveram forte expansão nos últimos anos, ajudando inclusive o editorial a desenvolver produtos exclusivos para esse canal. “Ela é uma vendedora nata. Não perde venda, luta pelo sucesso do cliente o tempo todo e chega nos objetivos, além de ter uma alegria constante no trabalho”, completa a sua madrinha no Prêmio.

