

Como encontrar o equilíbrio

(05.03.07) *Silvia Sfeir, diretora nacional*

de vendas da Bristol-Myers Squibb,

fala sobre sua carreira e conta como equilibra sua vida profissional e pessoal

http://carreiras.empregos.com.br/carreira/administracao/entrevistas/entrevistas/050307-entrevista_silviasfeir_bristol.shtm

Por Gabriel Aguillar

Em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, em 8 de março, conversamos com Silvia Sfeir, diretora nacional de vendas da Bristol-Myers Squibb, para conhecer a visão de alguém que vive a rotina de uma das "Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar", de acordo com pesquisa do Great Place To Work®.

Para Silvia, a preocupação em entender as condições de vida da mulher, propiciando flexibilidade e equilíbrio no dia-a-dia, é o principal diferencial da Bristol e o que faz com que ela figure no ranking das melhores. "O equilíbrio emocional da mulher é fundamental, mas a empresa precisa contribuir para isso. Já trabalhei em outras companhias e não encontrei esse respeito", conta a diretora.

Confira abaixo a entrevista e saiba mais sobre a experiência profissional de Silvia, como ela faz para equilibrar sua vida profissional e pessoal e como a Bristol a auxilia nessa tarefa. Boa leitura.

Empregos.com.br - A Bristol foi considerada uma das melhores empresas para a mulher trabalhar. A que você credita essa conquista?

Silvia Sfeir - Acredito que dar a flexibilidade que necessitamos é o maior diferencial da Bristol. Como mulher, temos que executar o papel de mãe e esposa, de profissional, dona de casa e de filha, e a empresa precisa respeitar essas condições. O equilíbrio emocional da mulher é fundamental, mas a empresa precisa contribuir para isso. Já trabalhei em outras companhias e não encontrei esse respeito.

Empregos.com.br - Como faz para equilibrar a vida pessoal e a profissional?

Silvia - Acredito que ser feliz emocionalmente e ter uma família ajuda a construir um equilíbrio emocional muito forte, que é exigido na minha profissão. Tenho dois filhos e valorizo muito o tempo com a família. Acho que o tempo que passo com eles me dá uma "vitaminada" para trabalhar com negócios. Em casa tenho duas assistentes que me ajudam com os filhos e com a casa, e meu marido também é bastante compreensivo, me ajudando sempre que necessário. Acredito que o homem, como marido, tem um papel muito importante no desenvolvimento profissional da mulher.

Empregos.com.br - Existe algum programa na Bristol que você gostaria de destacar?

Silvia - Sim, temos os *short friday*, que nos permite sair às 3h da tarde nas sextas-feiras, horários muito flexíveis, diversos benefícios e o *home-office*, que me possibilita trabalhar em casa. O presidente presa muito a qualidade de vida dos funcionários. Existe muito respeito e acredito que quando há essa preocupação com os funcionários por parte da empresa, a nossa responsabilidade profissional aumenta e o retorno aparece.

Empregos.com.br - Qual é sua função e quais são os principais requisitos para alguém que deseja atuar nessa área?

Silvia - A minha função é de diretora nacional de vendas e acredito que para a pessoa trabalhar com vendas, principalmente uma mulher, é preciso ter muita determinação e planejamento, tanto pessoal como profissional. A mulher atua em vários papéis diferentes ao longo do dia e, devido a isso, ela deve ser muito organizada e conhecer bem os impactos das decisões tomadas. É preciso ter uma visão a longo prazo de cada ação.

Empregos.com.br - Quais são as principais responsabilidades do cargo?

Silvia - Atuo na área de demanda de produtos, sou responsável por gerar demanda com médicos e hospitais e também pela comercialização dos nossos produtos nos principais canais de varejo. Tenho um time de demanda, representando a empresa no campo, realizando visitas, e tenho o time de vendas que vai aos canais direcionados para realizar a distribuição. Existe também a área de acesso do governo, que atua basicamente nas secretarias de saúde dos estados e nos planos de seguros. Sou responsável por essa área.

Empregos.com.br - Como é o seu dia-a-dia?

Silvia - No meu dia-a-dia trabalho bastante de manhã, chegando ao escritório por volta das 8h/8h30. Para começar as atividades, vejo o meu mapa de vendas, analiso as performances de cada produto e área para definir o caminho a ser seguido ao longo do dia. Procuo priorizar o que deve ser feito, saber o que e como cada ação irá impactar no negócio, pois na área de vendas não podemos perder tempo com coisas que não gerem valor.

Empregos.com.br - Quais são seus principais desafios no cargo?

Silvia - Manter a receita, pois ela é a primeira linha de um lucro de perdas da companhia.

Empregos.com.br - Qual a importância do *network* para sua área e função?

Silvia - Quanto mais você vai crescendo na carreira, mais *network* você tem que ter. Primeiro porque você tem cada vez mais situações complexas para resolver, e quando temos *network* fica mais fácil articular situações até encontrar a solução. Se eu tenho um problema de sistema e conheço uma pessoa da área responsável, por exemplo, facilita a comunicação para que encontremos a solução.

Empregos.com.br - Como foi sua trajetória até chegar à Bristol?

Silvia - Trabalhei dez anos na área de serviços da Faxon Company Inc., gerenciando toda a América Latina para a empresa. Posteriormente, fui atuar na área de produto e acredito que esse *background* na área de serviços me ajudou muito para atuar na área de produto. Trabalhei depois na empresa Monsanto, sendo contratada grávida de cinco meses, o que gerou uma quebra de paradigmas na empresa e no mercado. Meu cargo era o de gerente de planejamento estratégico e eu era encarregada de fazer um plano de cinco anos para a empresa conseguir agregar serviços aos produtos. Outra função que eu exerci na empresa foi realizar mudanças no marketing e na estratégia. Depois fui para a área farmacêutica, sendo contratada pela Bristol para atuar na área de vendas.

Empregos.com.br - Qual é a sua formação?

Silvia - Sou bacharel em Comunicação Social com especialização em Marketing e Mestre em Administração de Empresas.

Empregos.com.br - Quais dicas você daria para quem deseja seguir uma carreira como a sua?

Silvia - O mais importante é ter equilíbrio para lidar com pessoas e conflitos o tempo todo. Não me considero uma diretora de vendas e sim uma diretora de pessoas. Minha função é fazer um exército de pessoas trabalhar com harmonia, resultado e muita ética. Eu gosto de trabalhar com gente na minha função, que é vendas, pois os negócios são feitos por gente. Temos que saber desenvolver as pessoas, colocá-las nos lugares certos, nas horas certas e com as ferramentas certas. Senão, não adianta, o time não vai funcionar. Vendas é assim, nenhum dia é igual ao outro. Nunca sabemos o que vai acontecer amanhã, por isso é importante possuir uma capacidade de contornar as situações adversas, ter um bom gerenciamento de pessoas e um bom gerenciamento financeiro. Conhecimento na área de finanças também é necessário, pois área de vendas trabalha com muitos números.