



CONSELHOS PARA SE TORNAR...

Um empreendedor de sucesso

Aos oito anos, Rodrigo Geammal já trabalhava com a mãe vendendo doces, salgados e balas nas barcas que ligam a Ilha de Paquetá à cidade do Rio de Janeiro. Além de cuidar do caixa, Geammal também negociava com o gerente do banco, porque a mãe sofria de pressão alta e não podia passar nervoso. “Eu ligava para o gerente e falava, moço ama-

nhã minha mãe faz o depósito e cobre o saldo negativo.” Foi uma infância rica em experiência de vida, mas muito dura. “Tomei gosto pelo desafio, por não querer mais passar por dificuldades. Isso me deu forças para querer empreender.” Foi com essa garra que montou, em 2006, a empresa Elos Cross, especializada em marketing de resultado de vendas, que tem entre seus clientes empresas como Esso, Globosat, Electrolux e Pepsico. /CONTINUA NA PÁG.02

‘Da Ilha de Paquetá para escritório na Avenida Faria Lima’

As dificuldades enfrentadas na infância serviram de estímulo e lapidaram o espírito de vendedor do executivo Rodrigo Geammal, de 38 anos. Ainda menino, o morador da Ilha de Paquetá mudou-se para São Paulo para cursar a oitava série no Colégio Rio Branco, um dos frequentados pela elite paulistana. “Vivi uma experiência rica e desafiadora, porque tinha bolsa de estudos e precisava ter boas notas.”

Uma conquista que guarda na memória foi o prêmio Rotary, concedido aos melhores alunos do colégio. Para sua frustração, sua mãe disse que não iria à premiação por não ter roupa. “Juntei dinheiro, comprei uma pequena televisão e rifei entre meus amigos.” Com o dinheiro arrecadado comprou roupa para a mãe.

Aos 20 anos, Geammal ministrava aulas de informática e cursava administração na Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP). Mas foi trabalhando na

Cosan, dona da marca Esso no Brasil, que deu os primeiros passos na vida corporativa. “Lá, conheci o mercado de marketing, aprendi importantes estratégias de varejo e promocionais.”

Em 2006, o empresário idealizou e lançou a Elos Cross, agência de marketing com foco em incremento de vendas, premiando vendedores com experiências nas áreas de esportes e entretenimento.

“Sempre fui amante de futebol e me considero um ótimo vendedor. Por isso, criei o Soccer Experience, um modelo que une a paixão por futebol com o resultado de vendas.”

O método proporciona a grupos de vendedores que batem metas de venda o direito de vivenciar um dia como um time de futebol profissional.

“Fechamos os principais estádios e contratamos um técnico profissional. Os craques ficam concentrados num hotel onde



Em equipe. Escritório da Elos Cross, de Rodrigo Geammal

têm preleção com o técnico e enfrentam até um grupo de ‘paparazzi’ antes da partida.” Esse é um exemplo do chamado marketing de resultado, oferecido por poucas empresas no Brasil.

No início deste ano, a Elos

Cross montou escritório na Avenida Faria Lima e, no dia da inauguração, lá estava a dona Salaberga, mãe de Geammal. Segundo ele, sua mãe disse na ocasião: “Que orgulho meu filho, da Ilha de Paquetá, para a Faria Lima!”.