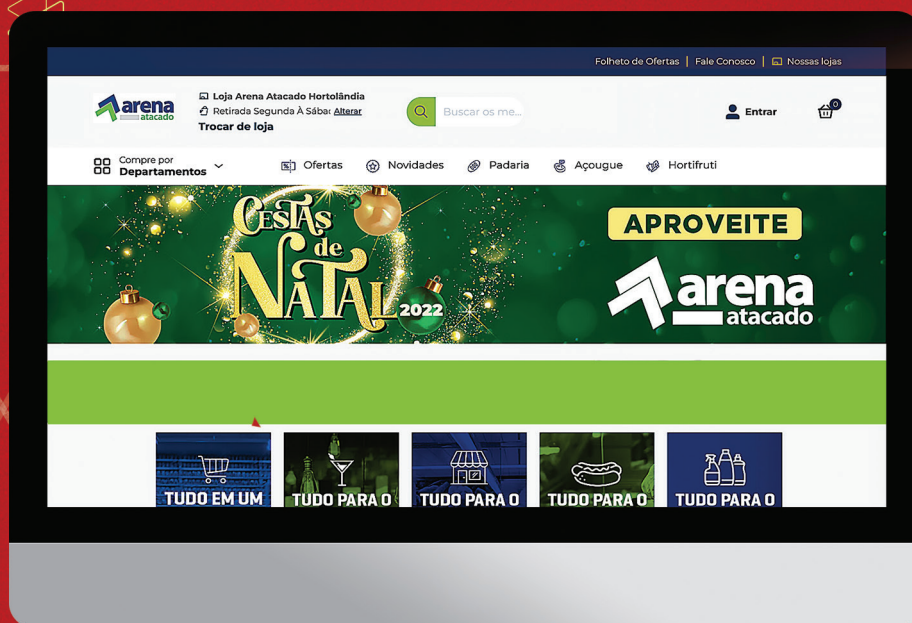


# #SOMOSSV



**JÁ ESTÁ NO AR A NOVA  
PLATAFORMA DE  
E-COMMERCE!**

Em breve mais  
novidades do nosso  
Projeto de Omnicanalidade

**SV. MAIS QUE COMPLETO,  
> COMPLETAMENTE SEU! <**

ACESSE **SVICENTE.COM.BR**  
**ARENAATACADO.COM.BR**

**SUMARÉ,  
CHE  
GAMOS!**

▶ **Revista Interna  
Rede São Vicente**  
25ª Edição Nov/Dez 2022



📌 📷 🐦 📘 📺  
[svicente.com.br](http://svicente.com.br)

**SV** **são  
vicente**



## PALAVRA SV

**2022, um ano marcado por grande conquista na Rede!**

**CHEGAMOS EM DEZEMBRO** de 2022, final de ano intenso com as eleições, Copa do Mundo FIFA e as tradicionais festas de fim de ano. Em nossa empresa não foi diferente. Lançamos projetos importantes em todas as áreas, ingressaram centenas de colaboradores e o "Projeto Voa SV 2026" está cumprindo seu papel em nosso plano estratégico de expansão. Temos um compromisso para os próximos meses e a expectativa é grande para o futuro próximo!

Nesta edição quero evidenciar a inauguração de duas novas filiais, em tempo recorde. Um novo Arena Atacado em Piracicaba e um Supermercado São Vicente na cidade de Sumaré. O trabalho foi incessante por todos os envolvidos e conseguimos entregar projetos excelentes, modernos e atrativos, posicionando nossa marca nas regiões em que queremos ampliar nossa relevância.

E, seguindo com os avanços tecnológicos, nosso projeto de Omnicanalidade está a pleno vapor, integrando nossos canais de CRM, SAC, Site e, em breve, nosso Aplicativo. Todas essas iniciativas são conduzidas por pessoas e, para reforço do time, iniciamos um novo programa trainees e de estagiários. Nosso capital humano está cada vez mais qualificado para agregar aos novos processos e implementar as principais tendências e tecnologias do mercado.

Encerro 2022 com a alegria de concluir muitos projetos de sucesso e confiante de que em 2023 consolidaremos ainda mais nossos resultados e nossos processos com pessoas fortes e conectadas com a nossa cultura.

Feliz Ano-Novo para vocês e seus familiares. Abraços!



**Marcos Cavicchioli**  
**DIRETOR-PRESIDENTE**

Responsável: Gerente Executiva de Gente & ESG: Luciana Bueno  
Coordenação e Redação: Camila Santos e Ryn Alves.  
Suporte: Isabella Pádua  
Agência: House of Hagens  
Tiragem: 3.800 exemplares  
Av. Ampélio Gazzetta, 2789 - Nova Odessa/SP  
(19) 3466-8940





# ► Somos Case DE SUCESSO do GYMPASS

## ◀ O Projeto **SVEMMOVIMENTO** ampliou seus canais e alcance

A **PARCERIA** entre a Rede SV e o Gympass já completou um ano e dez meses! Desde fevereiro de 2021 aumentamos o alcance do projeto #SVEmMovimento, promovendo bem-estar para os nossos colaboradores, em nível nacional. Graças a essa aderência, a Rede se tornou case de sucesso do aplicativo.

***“O Gympass chegou para potencializar ainda mais nossos investimentos em qualidade de vida e incentivo às práticas esportivas. O combate ao estresse, o relacionamento interpessoal mais intenso, além das ações preventivas contra diversas doenças são os pilares que sustentam nosso projeto. Cuidar das pessoas é a nossa missão, conta Luciana Bueno, Gerente Executiva de Gente & ESG.***

Com os planos a partir de R\$29,90 ao mês, você tem acesso a diversas práticas esportivas em academias, estúdios e aplicativos voltados para treinos e saúde nutricional e mental.



***Hoje somos mais de 780 colaboradores e 230 dependentes ativos no Programa, ou seja, 24% do nosso quadro funcional em busca de saúde e qualidade de vida! Alcançamos a marca 4.600 check-ins na plataforma, números que demonstram consistência e aderência ao propósito da empresa. São muitos os exemplos de mudança de comportamento, o que contagia a todos.***



### HEAVY USER GYMPASS

#### ► BRYAN AVILA, BALCONISTA DE FRIOS

##### LOJA 13

*“Ainda não conhecia o Gympass até entrar no SV e, com o custo-benefício oferecido pelo preço dos planos e a flexibilidade de academias, atingir meu objetivo de ser um profissional fisiculturista se torna mais fácil! Claro, unindo aos hábitos saudáveis por ser atleta na modalidade de fisiculturismo, coloco todo o meu foco em atingir o sonho de ser campeão. Afirmo que praticar exercícios deixa você mais produtivo e eleva seu autoconhecimento. Só tem vantagens!”*



# ► Seleção Protagonistas JÁ ENTROU EM CAMPO!

**PROTAGONISTAS DO FUTURO** é um programa desenvolvido pela Share RH, voltado para a formação de jovens universitários, bolsistas e de baixa renda, nas principais habilidades comportamentais desejadas pelo mercado. Além do complemento na formação com suas softs skills, o Programa proporciona ao jovem a oportunidade de empreender por meio da atuação prática na resolução de desafios de ONGs na região. Em nossa participação, 9 jovens protagonistas iniciaram seu estágio profissional aqui no SV. Essa é uma oportunidade adicional no contexto do Programa, que contribui ainda mais para o desenvolvimento deles.

## CONHEÇA NOSSO TIME DE PROTAGONISTAS:



**AMANDA GARGANTINI**  
ESTUDANTE DE ADMINISTRAÇÃO COM ÊNFASE EM MARKETING E INOVAÇÃO:

"Sendo minha primeira experiência profissional, estou muito ansiosa para colaborar com o Projeto Voa SV 2026 e poder me desenvolver profissionalmente, assim como em minhas habilidades pessoais".



**BRUNA ROSSI**  
ESTUDANTE DE PSICOLOGIA:

"O estágio é uma oportunidade para eu crescer profissionalmente na área com o apoio da minha gestora. Quero poder contribuir e somar dentro da Rede. Estou bem animada e curiosa para saber como será dar apoio a uma ONG e desenvolver minhas soft skills".



**FLÁVIO WELSCH**  
ESTUDANTE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS:

"O SV é minha primeira experiência profissional e com ela pretendo adquirir experiência no meio corporativo e também aprender, no dia a dia, os valores da empresa. A Share RH irá contribuir bastante para desenvolver minhas soft skills".



**ISAAC MARTINS**  
ESTUDANTE DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO:

"Eu espero agregar na Rede, aprender com os seus valores, expandir minha criatividade e inovação agregando sempre ao setor que irei atuar. Espero expandir meus conhecimentos sobre ações sociais e meu altruísmo, atuando junto a ONG".



**JOÃO CASSETTA**  
ESTUDANTE DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO:

"Estou bastante positivo e quero contribuir bastante com a empresa no Projeto Voa SV 2026. Sendo esta minha primeira experiência em uma empresa consolidada, acredito que vou aprender muito com meu time. Quero desenvolver não somente o técnico, como também as minhas soft skills".



**LARA VELOSO**  
ESTUDANTE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS:

"Espero sair dos meus conhecimentos teóricos e partir para a parte prática, seguindo na área em que estou me graduando. Quero colaborar bastante com a ONG e aprender com ela".



**NATÁLIA BECHIS**  
ESTUDANTE DE ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS:

"Como estou migrando de carreira, minhas expectativas são aprender e evoluir profissionalmente nesta nova área, visando ao meu crescimento no ambiente corporativo. Espero com a Share RH desenvolver minhas soft skills e colaborar com a ONG, e, principalmente, me desenvolver no aspecto pessoal".



**THAINÁ SILVA**  
ESTUDANTE DE GESTÃO EMPRESARIAL:

"Viso me desenvolver na área que estou cursando e o programa de estágio irá ajudar a me desenvolver no meio profissional. Estou bastante curiosa e animada para ajudar a ONG, levando nossa juventude, e contribuir para o desafio que será proposto".



**YEREEM KIM**  
ESTUDANTE DE ADMINISTRAÇÃO:

"Sendo meu primeiro emprego, estou bem curiosa para aprender e vivenciar no dia a dia a parte prática da área em que estou me formando. Também espero contribuir com minhas experiências e pontos de vista. Desejo aprender com o programa proposto pela Share RH, não apenas com as habilidades, mas também com a parte social".



## ► Convocação da SELEÇÃO TRAINEES



O PROGRAMA LÍDER TRAINEE OPERACIONAL faz parte da Trilha de Carreira da nossa Rede e tem como propósito formar líderes com conhecimentos amplos, habilidades em gestão de pessoas e competências complementares, acelerando, assim, o desenvolvimento de profissionais de alto potencial.

Em agosto, nosso processo seletivo interno para Líder Trainee Operacional contou com 30 líderes inscritos, que passaram por diversas fases de avaliação e seleção, e duas fases finais de entrevista com o Diretor Operacional, Luiz Santos, e a Gerente Executiva de Gente & ESG, Luciana Bueno. Deste processo foram escolhidos 8 encarregados, que irão aprimorar suas soft skills e desempenhar seus novos papéis de líderes com foco no resultado e nos valores da Rede.

### CONFIRA OS CONVOCADOS:



**SILAS FERNANDO  
SILVEIRA ROBERTO**

ENCARREGADO DE FLV,  
LOJA 22:

"Saber que fui aprovado aliviou a ansiedade que eu estava e me deixou muito feliz. Espero aprender cada vez mais e ampliar meus conhecimentos nesse novo desafio. Agradeço ao Marcio pela motivação em agarrar essa oportunidade. 2023, vamos para jogo!"



**VALMIRA DE JESUS SILVA**  
COORDENADORA DE FRENTE  
DE CAIXA, LOJA 08:

"A palavra para descrever é gratidão. Fiquei muito contente e surpresa com a notícia. Estou ansiosa para começar a aprender a nova função. Vou agarrar todas as oportunidades de conhecimento que vierem. Gostaria de agradecer à Rejjanes, que sempre mostrou que eu sou capaz, aos gerentes Cleber e Adriano, pelo apoio e ensinamentos, e à recrutadora Keicyane, pela motivação e força durante o processo".



**WILLIAN BROTIFIXE**  
ENCARREGADO DE AÇOUGUE,  
LOJA 15:

"A ficha não caiu inicialmente, por ter muitas pessoas positivas concorrendo. Feliz por ver minha meta de crescer na Rede estar se tornando real! Desejo entregar o meu melhor no fechamento desse ciclo para iniciar as novas experiências, com toda dedicação. Primeiramente quero agradecer a Deus, à minha liderança em loja, Daniel, Josias, Leandro e Sérgio. Agradeço ao Diretor Operacional Luiz e ao time de RH".



**ADAILTON QUEIROZ DE JESUS**  
ENCARREGADO DE DEPÓSITO,  
LOJA 22:

"Fiquei muito contente ao saber da minha aprovação. Esta foi a segunda vez que participei do processo para Trainee e tive minha primeira experiência como aprendiz. Espero crescer muito na Rede e poder contribuir bastante. Agradeço ao Gerente Márcio e à minha família por terem me incentivado e dado todo suporte".



**ADEMIR RUFINO DE  
OLIVEIRA JUNIOR**  
ENCARREGADO DE FLV, LOJA 03:

"Senti um misto de alegria e alívio da ansiedade; me senti realizado por ter sido aprovado para Trainee. As expectativas são as melhores para os novos aprendizados e desafios. Quero agradecer ao Josué, que foi fundamental na minha carreira, e ao encarregado de FLV Emuriel, que foi um grande parceiro".



**ALAN RODRIGUES**  
ENCARREGADO DE MERCEARIA,  
LOJA 03:

"É gratificante e um momento de alegria saber que consegui alcançar as metas que estava almejando. Tenho a expectativa de realizar várias ações que contribuam com o SV, adquirir novos conhecimentos e poder crescer cada dia mais. Agradeço ao gerente Ronaldo pelo apoio e motivação para participar do processo".



**NELI ANTONIA DE OLIVEIRA**  
ENCARREGADA DE FRIOS,  
LOJA 08:

"Fiquei extasiada com a notícia! Eu me sinto honrada em fazer parte dessa nova turma de trainees. A expectativa é pelo novo. Quero entregar alto desempenho nessa nova trilha. Agradeço ao Josué, que contribuiu para o meu desenvolvimento, e a todo o time SV".



**RAFAEL AUGUSTO SILVEIRA  
DE MORAES**  
ENCARREGADO DE MERCEARIA,  
LOJA 01:

"Fiquei contente em ter conquistado esta oportunidade. Estou bem ansioso pela nova fase que está para iniciar e pelos novos desafios e conhecimentos que estão por vir. Agradeço aos gerentes Ronaldo e Cleber, aos subgerentes Sandro e Eduardo, por todo suporte e apoio".



## ► Expansão do Projeto FRIBOI+

EM NOVEMBRO E DEZEMBRO iniciamos o processo de expansão do Projeto Açougue Nota 10, que agora é Friboi+, nas Lojas 02, 03, 04, 06, 07, 10, 15, 18, 19 e 20. O processo de expansão contou com um cronograma semanal intenso de treinamentos para os times de cada filial, preparando-os para novos voos. Luciano Castro – Comprador de Açougue, afirma:

*"Ampliarmos projetos, como o Friboi+, nos traz a oportunidade de fazermos melhor e expandirmos as vendas, principalmente colocando o cliente no centro dos nossos negócios, pois os bons resultados são fruto de um*

*trabalho multidisciplinar, no qual as competências técnicas e comportamentais de diferentes áreas devem estar em harmonia. O projeto Friboi+ é um divisor de águas para o São Vicente e funciona apenas se todos remarem na mesma direção".*



## ► Formação Profissional DE AÇOUGUE

NO DIA 18 DE NOVEMBRO, o "SV Capacita Você" realizou a cerimônia de encerramento de mais uma turma de Formação de Açougueiros na cidade de Americana, com entrega dos certificados de conclusão para os alunos. Essa é a 6ª turma do curso promovido gratuitamente pela nossa Rede e, dessa vez, contamos com a parceria da Armelin Consultoria. Ao todo foram 13 alunos, sendo 6 internos e 7 externos, que concluíram a capacitação, aprendendo, nas mais de 40 horas em aulas teóricas e práticas, os principais procedimentos do setor de Açougue.

Após a entrega dos certificados, o time de Atração de Talentos realizou a análise de vagas x perfis; 5 alunos externos estão hoje atuando na área de formação nas filiais e logo nossos colaboradores serão remanejados para desenvolverem a função.



## ► Capacitação & EXPANSÃO DO PROJETO SUSHI

NOS MESES DE SETEMBRO, novembro e dezembro, o "SV Capacita Você" formou, respectivamente, 3 turmas para atuar em loja como Auxiliar de Sushi Chef, ocasião em que os colaboradores receberam seus certificados de formação profissional. O curso de capacitação foi implementado para oferecer a eles a oportunidade de crescimento na Rede.

Na primeira turma os colaboradores foram designados a atuar nas filiais 08 e 11, onde estava ocorrendo o Projeto de Expansão do Sushi. Os demais formandos não ficaram por menos. Confira o cronograma de expansão:

- 23 DE NOVEMBRO: O PROJETO EXPANDIU PARA A FILIAL DE BARUERI.
- 12 DE DEZEMBRO: SUMARÉ INAUGUROU COM COMBINAÇÕES INCRÍVEIS.
- 21 DE DEZEMBRO: EM SOROCABA NOSSOS FORMANDOS REALIZARAM A IMPLANTAÇÃO NA FILIAL.

Os colaboradores capacitados das respectivas filiais vêm atuando na área, preparando as deliciosas receitas da culinária japonesa para nossos clientes. E não para por aí! No dia 21 de dezembro, as inscrições para mais uma unidade foram abertas e, dessa forma, 2023 iniciará com novos profissionais formados na área de gastronomia japonesa.





# Campanha de Incentivo PRÉ-COPA AMBEV+SV

## LOJAS GANHAM PREMIAÇÃO DE TVs

UMA GRANDE PARCERIA foi formada ao longo dos anos entre a Rede São Vicente e a Ambev, e, diante dessa visibilidade e apoio operacional, nosso time foi convidado a participar de uma campanha exclusiva, a “Pré-Copa da Ambev”. O projeto-piloto tinha o intuito de incentivar as vendas de cervejas da marca durante os meses de agosto e setembro de 2022. As filiais tinham como missão atuar no abastecimento e explorar os pontos de exposição dos rótulos da Ambev.

Missão dada é missão cumprida e o resultado foi um sucesso! A ação premiou 8 filiais, sendo 2 Smart TVs por loja, que atingiram o melhor resultado durante o período da promoção. Os prêmios foram entregues aos encarregados de Mercearia e gerentes das filiais vencedoras, que levaram para casa uma Smart TV novinha!



## RANKING TOP 8 LOJAS VAREJO E ATACADO

### TOP 3

VAREJO COM MAIOR CRESCIMENTO  
EM FATURAMENTO:

LOJA 2  
LOJA 14  
LOJA 15



### TOP 3

VAREJO COM MAIOR CRESCIMENTO DE  
VENDAS POR PORCENTAGEM:

LOJA 7  
LOJA 10  
LOJA 25



### TOP 2

ATACADOS COM MAIOR CRESCIMENTO  
DE VENDAS POR PORCENTAGEM:

ARENA 13  
ARENA 17



A COMPRADORA DA CATEGORIA LÍQUIDA ANA GARAVELLO AFIRMA:

*“A campanha de fato movimentou e engajou a equipe. Por diversas vezes recebi ligações do time alertando sobre algum ponto de melhoria, o que é ótimo para o negócio! No momento das entregas das TVs foi muito marcante ver no rosto de cada um a gratidão e a felicidade ao receber o prêmio – sem contar que também fui presenteada e fiquei superfeliz com a iniciativa!”.*

UM DOS VENCEDORES FOI JOÃO PAULO BAPTISTA – ENCARREGADO DE MERCEARIA DA LOJA 14:

*“Foi uma grata surpresa receber esta premiação! Nossa meta era um grande desafio, mas, com garra, conseguimos alcançá-la. A principal estratégia foi firmar parceria com os promotores da Ambev e o setor Comercial”.*

ANTONIO JUNIOR GERENTE DA LOJA 14 COMPLEMENTA:

*“Estou muito feliz! É gratificante receber a premiação, pois tivemos toda dedicação, em acompanhamento diário junto ao encarregado da área e os promotores da Ambev”.*



# Projeto de OMNISCANALIDADE

## OS TRÊS PRINCIPAIS PILARES AVANÇAM NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DA EMPRESA

O PROJETO VOA SV 2026 já completou mais de 1 ano desde o lançamento em setembro de 2021. Quantas entregas vivenciamos! Esse é apenas o início do que está previsto para os próximos anos. Com o objetivo de oferecer a melhor experiência para seus clientes e atingir a expansão de lojas físicas e online no estado de São Paulo, a Rede também fortaleceu sua presença digital e investiu em um sistema internacionalmente reconhecido e On Demand, desenvolvido exclusivamente para ampliar nossas plataformas de e-commerce, CRM e SAC. Integrada ao conceito de relacionamento com o cliente Customer Centric (cliente no centro), a plataforma vai atribuir eficiência e novas possibilidades de vendas e negócios.

Thiago Santos, gerente da área de Projetos de Inovação, que participou ativamente desde o início dessa construção digital, afirma:

**“Com o investimento em um novo sistema criado sob demanda, o grande desafio das áreas envolvidas foi o de desenvolver do zero três plataformas digitais. Com muitas mãos na massa, deixamos um sistema com modelo pronto para uma solução totalmente customizada. Construímos a base digital da empresa e agora temos autonomia e capacidade para alcançar novos voos e maturidade no mundo online. Os pontos da experiência do cliente foram integrados para que ele fique no centro e resulte na fidelização e relacionamento cada vez melhor com as marcas”.**



## SITE NOVOS E PERSONALIZADOS

OS NOVOS SITES DO SV ONLINE E ARENA ATACADO ONLINE são a grande promessa do Projeto de Omnicanalidade. Eles estão integrados ao novo sistema com desenvolvimento web, programação e design próprio, os sites possuem mais personalidade e possibilidades.

Para cada usuário será uma experiência única, graças aos mecanismos de recomendação. Thamires Trindade, Gerente de e-Commerce da Rede, destaca:

**“Agora a unificação do site institucional e da loja virtual trará ainda mais relevância para as nossas marcas. O site reflete a identidade de cada bandeira, com uma experiência única para o cliente em qualquer um dos canais. Vale ressaltar que, além de trazer todas essas vantagens para o consumidor, iremos estreitar ainda mais a relação com os nossos parceiros comerciais, já que estes estão cada vez mais inseridos no mundo digital. E isso é só o começo! O novo site é sinônimo de qualidade e comodidade para atender aos nossos clientes!”.**

Nos novos ambientes digitais você poderá em um único lugar: consultar o tabloide de ofertas, enviar um SAC, visualizar endereços/contatos das lojas e fazer as compras para entregar em casa ou retirar. No site da marca São Vicente também será possível acompanhar os ganhadores das promoções, cadastrar-se e atualizar o seu cadastro no SV fácil e consultar preços especiais do programa.”

Por trás de todas essas mudanças também há o upgrade para o trabalho do time de e-Commerce, que agora vai atuar com um aplicativo integrado aos pedidos de todos os canais de vendas online. Seja por IFood, Site Mercado ou pelo site próprio, estará tudo em único acesso. Com certeza essa mudança promoverá mais agilidade e padronização – o que resulta, sempre, na melhor experiência para o cliente!







## AMPLIAÇÃO DO PROGRAMA SVFÁCIL

O PROGRAMA DE RELACIONAMENTO com o cliente (CRM) foi o primeiro projeto de inovação digital da empresa. Começou em 2019 e, com o seu sucesso, se tornou a porta da frente que ampliou o espaço da transformação digital na Rede. Subindo os degraus do relacionamento com o cliente, a transferência para o sistema integrado aconteceu em agosto de 2022. Essa mudança criou um cadastro único do cliente e ampliou as possibilidades de automação e personalização. Com a nova estrutura do programa de CRM, a área responsável ganhou mais autonomia para analisar, atuar e medir impactos de ações para clientes cadastrados. Além de possibilitar o uso de dados da navegação em nosso site, para envio de comunicações ainda mais personalizadas, o programa também ganhou um novo nome - de "Fácil pra Você", agora é "SVfácil" a nova identidade do programa.

Raquel Pacheco, Coordenadora de CRM, afirma:

**"O CRM agora possui uma base única de cadastro. Com a unificação de bases, a nova plataforma e a integração com o e-commerce, ganhamos espaço para personalizar ainda mais as ofertas e abordagens de acordo com o perfil, interesse e comportamento de compra de cada cliente".**

## NOVO SAC OMNICHANNEL

ENQUANTO AMPLIAMOS a atuação do programa "SVfácil" a área de Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC) vem traçando passos importantes para o Programa de Omnicanalidade que faz parte do Projeto Voa SV 2026. Em 2022 a área saiu do zero, e hoje pratica o SAC Omnichannel com processos fundamentados, ferramentas, indicadores e um time de profissionais, incluindo uma Supervisora da área com ampla experiência de mercado, Mirella Leonardo, e um analista, Matheus Monteiro. Integrado ao departamento de marketing, são responsáveis por manter o bom atendimento que a empresa sempre prezou. Dentro do mesmo sistema que promoveu melhorias para as áreas de CRM e E-commerce, no SAC, foi desenvolvido um ambiente integrado que tem o papel de ser um ponto único de registro que capta o atendimento de todos os canais, como o e-mail, telefone e sites. O monitoramento centralizado permite a qualificação dos atendimentos, personalização em cada caso, direcionamento para áreas corretas, agilidade e rapidez nas tratativas, mensuração e gestão focada na experiência do usuário.

A Gerente de Marketing, Tatiana Francisquini, destaca:

**"Encantar nossos clientes promovendo uma experiência memorável com nossas marcas exige muitos pontos! Dentre eles, uma equipe treinada para realmente ouvir quem está do outro lado, respondendo suas dúvidas e questões apresentadas para que sejam de fato solucionadas. Trabalhamos com a premissa de que cada único cliente importa e precisa ficar 100% satisfeito com seu atendimento. E internamente precisamos de ferramentas e tecnologia para sermos ágeis.**

**Esse foi um processo criado desde a base, agora com o atendimento omnichannel conseguimos oferecer ainda mais credibilidade para o cliente".**

Esse é apenas o início! Em processos digitais as melhorias são constantes, mapeando, planejando, desenvolvendo e visando à melhor experiência, seja no site ou na loja física, presente em todos os canais.







## ► Inauguração do NOVO ARENA

### PIRACICABA AGORA TEM ARENA EM DOBRO!

A REDE ARENA ATACADO inaugurou nos dias 31 de outubro e 1º de novembro o novo Arena de Piracicaba, instalado em localização privilegiada, que leva às cidades turísticas de Águas de São Pedro e Brotas. Como já é tradição nas inaugurações para engajar a nossa gente, na abertura do dia 31 de outubro tivemos a presença da imprensa, autoridades do município, fornecedores, transformadores, instituições sociais, membros do Conselho de Administração e um grupo de executivos, além de familiares dos colaboradores da Loja, para conhecerem com exclusividade a nova filial.

No dia 1º de novembro, nossas portas foram abertas para o consumidor geral, em uma inauguração movimentada que ainda está sendo um sucesso imenso na região! Nas primeiras semanas, a nova unidade ficou repleta de pessoas fazendo fila para pegar o carrinho de compras e aproveitar as ofertas imperdíveis de inauguração. O novo Arena Atacado consolida 5 lojas neste formato no estado de São Paulo, gerando 210 vagas de emprego para a população, sendo mais de 50 indiretos.

**A NOVA UNIDADE ESTÁ LOCALIZADA NA AVENIDA BRASÍLIA, 771 – VILA INDUSTRIAL, PIRACICABA – SP**

Reforçando nosso compromisso social e a importância do atendimento, o Arena contribuiu com a doação de R\$ 20 mil em valores-compras para a Sociedade de São Vicente de Paulo (SSVP), uma organização civil dedicada ao trabalho cristão de caridade na cidade de Piracicaba.

***“Foi uma emoção muito forte! Às vezes as circunstâncias nos fazem chorar de alegria ou de tristeza, mas hoje eu chorei de alegria ao receber o cheque que ajudará várias famílias em situação de vulnerabilidade a partir desta parceria com o Arena Atacado. Já iniciamos a compra de itens emergenciais, o que irá nos ajudar a manter muitas famílias da região”, agradeceu Jair Antônio Novello, presidente regional da instituição São Vicente de Paulo de Piracicaba.***

O novo Arena conta com projeto arquitetônico de um novo modelo de atacado, onde temos a loja climatizada com sistema de ar-condicionado sustentável, iluminação em LED, estacionamento amplo e uma fachada moderna, que atrai olhares. A filial também traz outros diferenciais, buscando cada vez mais atender às necessidades de nossos clientes. Temos uma ampla variedade de marcas e uma nova proposta de tabloide, dividida em 2 períodos: início da semana, para transformadores e microempreendedores, e fim de semana, voltado para a população em geral.







## ENTREVISTA DIEGO FARIA GERENTE OPERACIONAL

*"Foi essencial estar presente desde o início das obras para conhecer tudo antecipadamente, auxiliando em decisões estratégicas, como onde poderia estar cada setor. Acredito que o principal desafio foi deixar a loja abastecida nos primeiros dias; conseguimos superar esse desafio criando uma força-tarefa para atuar à noite.*

*Este Arena está trabalhando fortemente para atrair transformadores que possuem negócio local, oferecendo um mix de marcas e produtos. Tenho a expectativa de inaugurarmos mais unidades de Arena Atacado nos próximos anos e voarmos cada dia mais. Agradeço a Deus, à Diretoria, às Lojas 09 e 13, ao time de Gente & ESG e a todos os colaboradores que fizeram acontecer esta grande inauguração".*

## ENTREVISTA LUIZ SANTOS DIRETOR OPERACIONAL

*"O processo para inauguração da filial contou com a interação de todas as áreas da empresa desde a construção do projeto arquitetônico, sendo uma curva de aprendizado para todos. O nosso modelo de Arena está em transição e é importante cada setor estar envolvido nesse processo; cada time se organizou bem para a entrega final da filial antes da inauguração.*

*Ao criarmos o layout, realizamos uma nova análise do perfil dos nossos clientes e do público que queremos atrair para o Arena, entregando uma loja maravilhosa e bem localizada, próximo a cidades turísticas. Agradeço à Rede e a todas as áreas. Fez diferença a vontade de fazer acontecer e aprender com o novo Arena. Estou muito feliz por essa ter sido a minha primeira inauguração e poder colocar a loja de pé!"*



## DEPOIMENTO COLABORADORES

**TAIS FLOR – BALCONISTA DE FRIOS:**

*"É maravilhoso! Eu estou no time há pouco mais de 2 meses e ver esse dia se tornando real me deixa muito contente. Estou amando cada dia mais ser parte do time Arena. Estar aqui com a minha mãe é muito bom. Ela está adorando conhecer a loja, aproveitar as ofertas e o evento. Ela achou a loja linda! Ter esta oportunidade é divino; nos faz sentir parte da família Arena".*





## ► Inauguração do NOVO SÃO VICENTE

### **SUMARÉ RECEBE A PRIMEIRA LOJA DOS SUPERMERCADOS SÃO VICENTE!**

A REDE SÃO VICENTE INAUGUROU nos dias 12 e 13 de dezembro o primeiro São Vicente da cidade de Sumaré, em uma localização estratégica, de fácil acesso para a população. Como é tradição, na pré-inauguração, realizada no 12 de dezembro, tivemos a presença da imprensa, autoridades do município, fornecedores, transformadores, instituições sociais, membros do Conselho de Administração, um grupo de executivos, além

de familiares dos colaboradores da loja para conhecerem com exclusividade a nova filial.

No dia 13 de dezembro, nossas portas foram abertas para a população em geral, em um evento de sucesso! Tivemos pessoas fazendo fila para aproveitar as ofertas de inauguração. O novo SV consolida 17 lojas nesse formato no estado de São Paulo, gerando 210 vagas de emprego para a população, sendo mais de 50 indiretos.

**A NOVA UNIDADE ESTÁ LOCALIZADA NA AVENIDA DA AMIZADE,  
2.237 - CHÁCARA BELA VISTA, SUMARÉ - SP**



ENTREVISTA  
**JOSUÉ LUIZ**  
GERENTE OPERACIONAL

*"Foi um processo desafiador devido ao prazo curto e também às expectativas sobre as demandas de fim de ano e os jogos do Brasil na Copa do Mundo 2022 em meio ao percurso. Hoje o mercado de trabalho está bastante aquecido em razão disso; temos muitos colaboradores que foram formados para atuação em loja num curto prazo. O diferencial é o atendimento com o formato que a loja oferece, trazendo soluções de compra para aos clientes com um layout adequado e tecnologia de ponta. As expectativas são altas. Está sendo um sucesso e acredito que irá perdurar, pois o SV de Sumaré veio para fortalecer nossa marca na região. Estou muito feliz por fazer parte da inauguração; além de desafiador, agrega muito profissionalmente. Espero atender, junto com a minha equipe, a todas as expectativas da empresa e de nossos clientes".*



**REFORÇANDO NOSSO COMPROMISSO** social e a importância do varejo, o SV contribuiu com a doação de 20 mil reais para o Fundo Social de Sumaré, mais a doação de 100 cestas de Natal para os Vicentinos do Bordon e da Paróquia Santa Terezinha.

A 1ª unidade em Sumaré conta com uma construção de mais de 6 mil metros quadrados. A loja oferece produtos excelentes para atender a toda família, além do Espaço Café, onde o cliente encontra toda comodidade e pode desfrutar do cardápio local e caixa localizado no próprio Espaço. Seguindo nossa expansão do projeto SV Oriental, a unidade também conta com deliciosos combinados de comida japonesa.





## ENTREVISTA **ANALDO PEREIRA** GERENTE OPERACIONAL

*"Foi gratificante acompanhar todo processo de inauguração de loja, principalmente por estar próximo de cada processo: obras, contratação, treinamento das equipes, além de vários outros detalhes importantes, vendo a evolução acontecer a cada dia. Uns dos maiores desafios foi o curto prazo para a entrega da loja, a rápida contratação de profissionais para que pudessem realizar treinamento, este foi intenso em várias lojas da região. O empenho de todos foi fundamental para entregar em tempo recorde esta filial com profissionais treinados, engajados e preparados para um atendimento de excelência aos clientes SV. A loja conta com um layout moderno Espaço café, culinária japonesa e muito mais! Também estamos em uma localização central na cidade de Sumaré, que promete gerar grandes lucros e captação de mais clientes SV; com certeza vamos fazer a diferença! Agradeço a todas as áreas que participaram direta ou indiretamente para que conseguíssemos entregar esta loja para a população de Sumaré em tempo recorde".*

## DEPOIMENTO – COLABORADORES **LUAN DA SILVA** REPOSITOR DE MERCEARIA:



*"Traz um sentimento bom ter eles comigo, em meu local de trabalho e em um dia tão importante; demonstra o cuidado que a empresa tem com cada colaborador".*





## Bate-papo com o novo Diretor Comercial

# LUIZ HENRIQUE LOPEZ

Primeiro, conte sobre você, sua família e seus hobbies.



*Eu sou o Luiz Henrique Lopes, tenho 48 anos de idade, nasci em Salto de Pirapora e cresci na cidade de Sorocaba. Estou casado há 19 anos com a minha companheira Maira e temos dois filhos – o Miguel, de 8 anos, e a Marina, com apenas 3 anos. Minha família é formada por muitas mulheres; sou o irmão mais velho de três irmãs e somos muito presentes na vida um do outro. Nas reuniões familiares e entre amigos, gosto de ser o anfitrião e de cozinhar. Aprendi diversas receitas com minha mãe e, em momento difícil, fiz um curso de gastronomia para cozinhar para ela. Sou homem do estilo mais caseiro e amo assistir a filmes e séries, mas me dedico a praticar esportes com frequência, amo jogar tênis, pedalar e caminhar. Também pratico uma atividade intensa, que é brincar com meus filhos (risos). Meus momentos preferidos são ao lado deles.*

O que acredita que trouxe você até aqui como profissional?



*Sou uma pessoa que coloco a felicidade e a motivação em primeiro lugar – e o varejo alimentar me proporciona isso! Não importa a cadeira que ocupe, você precisa estar preparado para fazer um belo trabalho. Em um filme da minha vida, vejo que tudo foi construído passo a passo, com calma, porque a excelência leva tempo. Também tive líderes incríveis, que impulsionaram meus pontos fortes e talentos. Já com as experiências que não foram boas busquei ter resiliência e tirar como aprendizado o que eu não deveria ser feito. Uma coisa que me inspira é ter sonhos altos e planejar os meus voos. Eu comecei como auxiliar de vendas em uma loja de roupas, mas esse não era o meu sonho; então tracei rotas de estudos e novas experiências. Acreditei no meu potencial e fui fiel a cada função que exercia. Eu me perguntava: o que posso agregar nessa área? Como posso melhorar ainda mais meu desempenho? E fiz parte desses questionamentos, trazendo soluções, sempre focado nos ganhos para o meu conhecimento. Outro ponto importante que quero destacar é o respeito. No dia a dia, não podemos deixar o estresse contagiar, um “bom dia” e um pouco de empatia não fazem mal a ninguém. Independentemente de quem seja, quem tem valores sólidos pratica o respeito com os todos os seres.*

Para quem está começando a carreira, que conselho você daria?

*Viva intensamente. Vejo muitas pessoas querendo atropelar etapas. Ninguém vai nascer diretor. Você primeiro tem que buscar fazer o que faz com excelência, ter entregas com um plus para começar a se destacar. Faça com que seu trabalho seja prazeroso, sem ser pesado, e busque amar o que você faz. Viver seu momento. Administre a ansiedade e planeje seu futuro. Sabemos que nada é certo, mas vale ter um plano que o apoiará para realizar seus sonhos e ser “protagonista da sua carreira”. Cada etapa importa e nossa carreira é uma construção. Cada trabalho, cargo e atividade que você exerce não é em vão. Meu pai dizia uma coisa que gosto: “Arrependa-se daquilo que você não fez; tenha foco e cumpra com as suas obrigações”.*





## Conte-nos sobre a sua jornada profissional.



*Iniciei minha carreira jovem, como auxiliar de vendas em uma loja de roupas na cidade de Sorocaba. Depois disso, atuei como vendedor extra no período de fim de ano, até que conquistei o cargo de vendedor efetivo; fui ganhando experiência, chegando a atuar como gerente em uma loja de roupas no shopping da cidade. No início da minha jornada profissional, trabalhei em vários setores, como o de vendedor de piscinas de vinil e fibras. Lembro-me de aproveitar as horas vagas para realizar a limpeza nas piscinas dos meus clientes.*

*Fechando esse ciclo, hoje tenho mais de 20 anos de experiência no varejo e carrego um grande carinho pela área de operações, porque foi onde comecei. Sendo um jovem do interior, eu me aventurei na cidade de São Paulo e tive a oportunidade de participar de um processo para subgerente no Carrefour para a filial que iria inaugurar no Bairro do Limão. Após essa chance, mais uma porta se abriu para o cargo de trainee gerente com o desafio de ser o gestor de uma grande equipe. Eu vivi na prática por muitos anos em diferentes áreas na operação do supermercado até chegar na matriz do Carrefour e ser o facilitador para quem está à frente de nossos clientes.*

*Minha entrada na área comercial, além das vendas, foi com a missão de trabalhar na Gestão de Categoria e Desenvolvimento de Vendas da área de perfumaria.*

*As oportunidades surgem; basta acreditar e agarrar com afinco. Um dos momentos ímpares nessa jornada profissional, dentro do Carrefour, foi meu trabalho no exterior; fui expatriado para o México como gerente da área de limpeza.*

*No país, a maioria dos profissionais de varejo é formada por mulheres, ainda mais que no Brasil, e aterrissei para liderar um grande time de compras, com essa totalidade de gênero e eu sendo de outra nacionalidade – e foi incrível! O México é sensacional! O desafio era grande, com concorrentes fortes, e nós precisávamos buscar uma diferenciação e ofertas mais relevantes. Já meu papel como gestor era o de conhecer e viver de perto a cultura do país, os costumes e até mesmo a culinária. Viajei muito nos momentos oportunos, estudei e aprendi demais. Uma experiência impagável, para a carreira e para a minha vida pessoal.*

*Fazendo um parêntese na vida pessoal, graças ao México tomei a decisão de adiantar meu noivado; estava namorando há poucos meses com a Maira, em um relacionamento a distância. Decidimos nos casar no Brasil e vivermos essa aventura pessoal e profissional no México. Além disso, durante minha jornada no varejo eu visitei diversos países a trabalho e estudos. Fui para a Universidade Columbia e conheci culturas totalmente diferentes, como a da França e da China.*

*Em resumo, voltei para o Brasil, atuei em novas categorias comerciais e alcancei a função de PMO do projeto de GC internacional do Carrefour, que foi meu trampolim para a promoção à Diretoria. Quero reforçar que nada nessas conquistas eu fiz sozinho. Todos os resultados são o trabalho de muitas mãos, de equipes sensacionais. Trabalhei no Carrefour por mais de 16 anos em duas fases da vida. Também vivi experiências únicas na Diretoria dos Supermercados Dia, Máquina de Vendas e como Diretor de Operações e Marketing Nacional do Grupo SBF (Centauru). Dá para conversar a tarde inteira, contando minha trajetória (risos), mas esses são os pontos que acredito ser mais marcantes para mim.*

## Como surgiu o interesse em trabalhar com a gente?



*Eu me encantei com a história da Rede São Vicente e o projeto de expansão arrojado "Voa SV 2026". Em um telefonema me apresentaram o projeto de uma empresa do interior que é sólida e está dobrando seu tamanho, com cultura simples, forte parceria com os fornecedores, conselho formado, de propósito e bons valores, com o objetivo de crescer sem perder a sua essência de família. E esse grande desafio me motivou! Quero aprender e dividir meus conhecimentos com o time comercial. Eu gosto de gente e adoro me envolver e estar próximo da equipe. A área está entregando muito, com questões positivas; quero trazer aceleração para o time, abrir portas, fazendo boas escolhas, com muito foco. Não acredito que é resultado a todo custo. O resultado é construído e planejado. Para dar continuidade aos planos da companhia, temos que ser ágeis e solucionar momentos difíceis e de mudança de rota.*

## Deixe, por gentileza, uma mensagem para toda a equipe.

*Eu quero aprender muito com todos, trocar experiências e entregar com êxito o Projeto Voa SV 2026! Desde os primeiros contatos, fui bem recebido. A empresa tem uma área de pessoas que se preocupa com a sua essência e eu não tenho dúvida de que essa empresa terá muito mais sucesso. Estou engajado com o time e olhando todo o processo, matriz, operação e logística. Fico muito feliz de fazer parte. Um abraço!*



# EU INDICO

## #Especial Festas de Fim de Ano



▶ **JOÃO BATISTA RUBIO**  
Subgerente Operacional  
Loja 16

### Metas 2023 Voluntariado e Qualidade de Vida

"Neste ano que está por vir pretendo concluir minha graduação em Processos Gerenciais, também visando melhorar a qualidade de vida. Quero retornar a praticar exercícios físicos. Também pretendo ajudar cada dia mais em trabalhos voluntários junto à minha paróquia."



▶ **VAGNER CHAVES**  
Subgerente Operacional  
Loja 16

### Receita - Banoffee

"Sempre na passagem do Ano-Novo, eu passo com família e amigos. O que não pode faltar é uma sobremesa que eu adoro: a famosa Banoffee! Sendo um amante de doces, não pode faltar na Ceia."

Banoffee é uma sobremesa de origem inglesa que tem uma base amanteigada e recheio de doce de leite, banana e creme chantilly. Pode também ter o chocolate em seus ingredientes, para deixar tudo ainda mais gostoso.

### Ingredientes:

- ▶ 40g de doce de leite (bem firme)
- ▶ 10 bananas cortadas em rodela
- ▶ 400g de nata (ou chantilly, se preferir)
- ▶ 1 pacote de biscoito de maisena triturado
- ▶ 200g de margarina culinária
- ▶ 1 colher de chá de canela em pó para polvilhar

### Preparo:

Misture o biscoito triturado (tipo farinha, bem fininho) e a margarina culinária com a ponta dos dedos até formar uma massa lisa. Forre o fundo de uma forma com fundo falso e asse por 10 minutos em forno preaquecido a 180 °C. Retire. Deixe a massa esfriar. Coloque o doce de leite sobre a massa já fria. Alise para ficar plano. Distribua as bananas em rodela sobre o doce de leite. Coloque a nata por cima (se preferir, pode batê-la para deixar em ponto de chantilly) e alise. Com uma peneira pequena, polvilhe a canela por cima para que fique por toda a torta. Deixe na geladeira por 3 horas antes de desenformar – e pronto!



▶ **ANDRÉ BRITO**  
Subgerente Operacional  
Loja 3

### Metas 2023 – Viagens

"Para 2023 tenho como meta concluir a construção da minha casa e, feito isso, quero realizar o sonho de conhecer o Egito, a Jordânia e Jerusalém. Essas viagens não serão apenas por turismo ou passeio, mas, sim, para sentir a cultura local e conhecer a história de cada região."

Desejo um abençoado e feliz Natal e próspero ano novo em termos e um mundo bem melhor!"



▶ **VALÉRIA PERAL**  
Subgerente Operacional  
Loja 3

### Natal – Família

"Eu indico para o Natal: família. Passar esses dias com a família é muito bom. No meu caso, a única data do ano em que conseguimos nos reunir. Nesse dia aproveitamos para fazer nosso amigo secreto, abraçar todos na Ceia, à meia-noite, e ver o sorriso de alegria das crianças ganhando seus presentes em volta da nossa árvore. É uma tradição na nossa família. Meu Natal é regado de muito amor. Então, eu indico para o fim de ano muita família, muito amor!"

