

PROPOSTA DE CONSULTORIA E ACOMPANHAMENTO ORGANIZACIONAL

Organização, Continuidade e Renovação

Uma intervenção pragmática para transformar experiência acumulada, relações comerciais e critérios de decisão num modelo organizacional claro, transmissível e preparado para a próxima fase da SLS.

2 meses - construção e implementação do modelo

Responsabilidades e autonomia

RACI e funções críticas

Renovação geracional

Modernização comercial

Preservar o que funciona. Preparar o que vem a seguir.

A SLS dispõe de um ativo difícil de replicar: experiência técnica, conhecimento de mercado, relações de confiança e capacidade de decisão construídos ao longo de anos. O desafio agora não é alterar essa identidade, mas garantir que ela permaneça na organização à medida que a equipe evolui e novas gerações de profissionais vão assumindo responsabilidades.

Continuidade

Reduzir dependências individuais sem perder a proximidade e a experiência que diferenciam a empresa.

Clareza

Definir funções, autoridade, limites de decisão e formas de articulação entre CEO, Direção-Geral, chefia comercial e equipa.

Renovação

Criar as bases para integrar e desenvolver novos profissionais, transferindo conhecimento sem precipitar mudanças desnecessárias.

A LÓGICA DA INTERVENÇÃO

Transformar capacidade individual em capacidade organizacional.

Experiência acumulada



Conhecimento organizacional

Relações pessoais



Relações institucionais

Decisão informal



Autonomia definida

Conhecimento atual



Renovação preparada

Construção do Modelo de Organização, Responsabilidade e Continuidade SLS

A primeira fase tem um objetivo concreto: construir, com a liderança da SLS, uma ferramenta de gestão utilizável - não apenas um relatório.

SEMANA 1

Arranque e validação da estrutura atual

Reunião com Rui Nunes e Cristóvão para validar estrutura, funções, hierarquia, zonas de sobreposição e prioridades.

SEMANAS 1-2

Perfis de função, responsabilidade e autoridade

Definição do papel do CEO, Diretor-Geral, chefia/direção comercial e função comercial: missão, responsabilidades, autonomia, limites e escalamento.

SEMANAS 1-2

Avaliação Express e planos de ação individuais

Avaliação Express de cada elemento da equipa comercial e criação de um plano de ação individual. Rui Nunes e Cristóvão participam através de autoavaliação, assegurando que o desenvolvimento da liderança faz parte do mesmo processo.

SEMANAS 2-3

Mapa das decisões críticas

Clientes, propostas, preços, descontos, condições, exceções, responsabilidades comerciais e intervenção da liderança.

SEMANAS 3-4

Matriz RACI e de autonomia

Definição clara de quem executa, quem responde pela decisão, quem deve ser consultado e quem deve ser informado.

SEMANA 4

Validação do modelo-base

Reunião de trabalho com a liderança para testar o modelo contra situações reais e ajustar zonas cinzentas.

SEMANAS 4-8

Formação e desenvolvimento da equipa de vendas

Sessões práticas orientadas para comunicação comercial, gestão de oportunidades, disciplina de acompanhamento, responsabilização e aplicação dos planos de ação individuais ao trabalho real.

SEMANAS 5-6

Relacionamento com clientes e autoridade comercial

Regras práticas para preservar a proximidade do CEO com clientes sem retirar autoridade ao responsável pela conta ou à estrutura comercial.

 SEMANAS 6-7**Sistema de acompanhamento, controle e auditoria comercial**

Definição e implementação de rotinas, indicadores e instrumentos para acompanhar atividade, pipeline, follow-up, conversão, utilização do CRM e cumprimento dos processos comerciais. Inclui a implementação de auditoria à atividade da equipa de vendas.

 SEMANA 7**Modernização comercial e presença digital**

Análise de website, comunicação, geração de procura, medição e eventual integração entre marketing digital e processo comercial.

 SEMANA 8**Consolidação e apresentação**

Entrega e apresentação do Modelo de Organização, Responsabilidade e Continuidade SLS - versão 1, incluindo prioridades de continuidade e ações seguintes.

Quatro níveis. Papéis distintos. Uma única organização.

Rui Nunes CEO

Estratégia, futuro, relações institucionais, decisões estruturantes, sucessão e intervenção onde a experiência do CEO acrescenta maior valor.

Cristóvão Diretor-Geral

Execução global, coordenação entre áreas, prioridades, responsabilização e garantia de implementação das decisões.

Direção / Chefia Comercial

Resultados comerciais, distribuição e acompanhamento de contas, objetivos, pipeline, equipa, disciplina de execução e desenvolvimento dos vendedores.

Comercial

Gestão das responsabilidades atribuídas, desenvolvimento de negócio, acompanhamento de clientes e decisão dentro de limites claramente definidos.

O que fica na SLS no final dos dois meses

Perfis de Função e Autoridade

CEO, Direção-Geral, Direção/Chefia Comercial e função comercial, com responsabilidades, limites e relações hierárquicas clarificadas.

Matriz RACI e de Autonomia

Decisões comerciais e organizacionais críticas, com regras de escalamento e intervenção da liderança.

Avaliação e Planos de Ação Individuais

Avaliação Express da equipa comercial, autoavaliação de Rui Nunes e Cristóvão e plano de ação por elemento, com prioridades concretas de desenvolvimento.

Formação da Equipa de Vendas

Desenvolvimento prático da equipa em comunicação comercial, gestão de oportunidades, disciplina de acompanhamento e responsabilização.

Modelo de relacionamento com clientes

Forma de articular relações pessoais, responsabilidade institucional, gestão da conta e intervenção do CEO.

Sistema de Controlo e Auditoria Comercial

Rotinas, indicadores e instrumentos de acompanhamento de atividade, pipeline, follow-up, conversão, CRM e cumprimento dos processos comerciais, com auditoria à equipa implementada.

Roteiro de renovação

Base para transferência progressiva de conhecimento, entrada de novos profissionais e desenvolvimento de autonomia.

Recomendações de modernização

Prioridades digitais e comerciais, incluindo presença online, geração de procura e ferramentas de suporte à gestão.

Implementar. Acompanhar. Ajustar.

Concluída a Fase I, a SLS decide se pretende continuar o acompanhamento com a 3Solutions. A Fase II é mensal, sem fidelização, e centra-se na aplicação prática do modelo.

1.º mês

Acompanhar a utilização do modelo, auditar a atividade comercial e apoiar a liderança na consolidação das novas rotinas.

2.º mês

Analisar resultados, corrigir sobreposições, afinar autonomia e ajustar os planos de ação individuais e os instrumentos de controlo.

3.º mês e seguintes

Acompanhamento dos indicadores, auditoria periódica, desenvolvimento da equipa, perfil futuro do vendedor SLS e preparação gradual da renovação.

Investimento e condições

920 € + IVA / mês

Fase I: 2 meses de intervenção.

Fase II: acompanhamento mensal apenas se a SLS decidir prosseguir.

O valor mensal corresponde à Retribuição Mínima Mensal Garantida em vigor em Portugal continental em 2026 e será atualizado em função do valor oficialmente decretado em cada ano.

Condições

- Não existe fidelização ou vínculo de permanência para além dos dois meses previstos para a Fase I.
- A Fase II só se inicia mediante decisão expressa da SLS e funciona em regime mensal, sem fidelização.
- O acompanhamento pode ser terminado sem penalização, mediante comunicação entre as partes.
- Reuniões e trabalho corrente na área de Lisboa encontram-se incluídos no acompanhamento acordado.
- Deslocações extraordinárias fora da área de Lisboa serão previamente acordadas e faturadas à parte, quando aplicável.
- Projetos autónomos de implementação tecnológica, desenvolvimento de software, campanhas de publicidade ou outros serviços especializados serão objeto de proposta própria, se necessários.

3Solutions - Consultoria de Gestão, Organização e Desenvolvimento Empresarial

Proposta preparada para SLS | Sound and Light Systems, S.A.

918 880 051	WhatsApp	hugo.andrade@3solutions.pt	www.3solutions.pt
-------------	----------	----------------------------	-------------------