

Cleide Silva chega com missão de ampliar o alcance do modelo de assinatura de viagens para todo o Brasil

A RDC Viagens, empresa pioneira em assinatura de viagens com 30 anos de mercado, anuncia a chegada de Cleide Silva para assumir o cargo de Diretora Comercial da empresa. Com mais de 25 anos de experiência na área de vendas, a executiva terá como desafios dar continuidade ao desenvolvimento e ampliação da área comercial da companhia, com o objetivo de levar o modelo de assinatura de viagens para mais regiões do Brasil.

Habituada a atuar em grandes empresas, Cleide Silva usa sua expertise em planejamento e gestão de times para traçar as metas que serão buscadas por toda a equipe comercial. “Acredito que a força de vendas é o coração da empresa, e ela precisa pulsar e bater com força e ritmo, para que todos conquistem seus objetivos e prosperem”, afirma a executiva.

Um dos principais desafios do departamento para os próximos anos é continuar crescendo o volume de vendas de assinatura de viagens, principalmente em mercados que podem ser mais explorados. A equipe de vendas é formada por equipe própria e representantes em todo Brasil, além de estrutura de inside sales. Isso aumenta a necessidade de a comunicação ser direta, sem ruídos e assertiva. Para isso, a executiva pretende agregar muito com seu jeito pessoal, de tratar com seriedade e dar importância às questões profissionais, mas sem deixar de lado a preocupação com as pessoas, trabalhando a motivação, reconhecimento e o cuidado com os indivíduos. “Sempre tive essa atuação que combina um forte sentido de propósito para a empresa, de buscar resultados, com o incentivo devido à equipe, mas também de ver as preocupações e questões das pessoas envolvidas. E acredito que assim conseguimos alcançar ótimos resultados, com pessoas felizes e satisfeitas”, completa.

E experiência para isso a executiva possui. Entre as outras grandes empresas que atuou, sempre na área de Vendas, estão Grupo Natura & Co., Mercedes Benz, Cielo, entre outras. Em comum, desafios de atuação com pessoas, produtos interessantes, mercados competitivos e muitos quilômetros rodados pelo Brasil. “O mais importante é ter sempre equipes que conheçam os produtos, que tenham simpatia e empatia, e muita vontade de

crescer. O segmento de Turismo possui características únicas, que é mexer com um sonho das pessoas, de viajar e conhecer lugares, criar experiências para a vida toda. Por isso, nosso papel é ajudar as pessoas a conquistar seus sonhos”, finaliza Cleide Silva.

Sobre a RDC Viagens

Com cerca de 100 mil assinaturas em todo o Brasil e no mercado desde 1992, a RDC oferece ao viajante a certeza de experiências de viagens inesquecíveis, com assessoria completa para todas as etapas da viagem. Por meio de um pagamento mensal, o assinante tem sete diárias que podem ser usadas em hospedagem ou convertidas em pontos para a compra de passagens aéreas, pacotes, passeios ou outros produtos turísticos.