

CONSULTORIA EXECUTIVA

LUCAS BRITO

LIDERANÇA. PERFORMANCE. RESULTADO.

Consultoria em Liderança, Gestão Comercial & Alta Performance.

Transformando pessoas, processos e indicadores em resultado sustentável.



Seu problema é falta de esforço ou falta de gestão?

- 01** **Esforço desconectado:** A equipe trabalha duro, mas o resultado final não acompanha.
- 02** **Meta sem método:** As metas existem no papel, mas a rotina de execução diária não.
- 03** **Decisão no feeling:** Há relatórios e números, mas as decisões ainda operam na intuição.
- 04** **Incerteza comercial:** Há vendedores ativos na ponta, mas falta previsibilidade de caixa.

O problema não está nas pessoas. Está no sistema de gestão.



A experiência que construiu a autoridade

Prática real em liderança, gestão comercial, mercado financeiro, varejo, indústria e trade marketing.

01

INDÚSTRIA

FIAT

WCM, 5S, 5W1H & KPI
de gestão

02

BENS DE CONSUMO

HEINEKEN

Trade &
posicionamento
comercial B2B

03

FINANÇAS

SANTANDER

Metas, margem,
B2B/B2C & equipe
de alta
performance

04

VAREJO

LA BRISA

Dono de negócio &
gestão completa

05

FINANÇAS

ITAÚ

Gestão de
carteira B2B/B2C
& produtos
financeiros

06

VAREJO /
INDÚSTRIA

MADSOL

Gestão comercial,
KPI, margem,
marketing, B2B/B2C,
NPS & logística

07

IMPACTO ATUAL

CONSULTORIA

Governança & resultado



PILARES DE ATUAÇÃO

Eu transformo gestão em execução.

01 PESSOAS

Liderança

Comunicar, delegar, cobrar e desenvolver pessoas.

02 PROCESSO

Gestão Comercial

Metas, processos, produtividade, margem e vendas.

03 DADOS

Indicadores

Transformar dados em decisões.

04 DISCIPLINA

Performance

Disciplina de execução, acompanhamento e responsabilização.

METODOLOGIA PROPRIETÁRIA

MÉTODO LIDER

Uma metodologia proprietária para conectar liderança, gestão e resultado.



L — Liderança

Clareza, comunicação, influência, delegação, feedback e cobrança.



I — Indicadores

Metas, KPIs, produtividade, margem, conversão e acompanhamento.



D — Desenvolvimento

Competências, feedback e evolução das pessoas.



E — Execução

Prioridades, responsáveis, prazos e disciplina.



R — Resultado

Performance sustentável e melhoria contínua.

Antes de prescrever, eu diagnostico.

Pessoas → Processos → Indicadores → Execução → Resultado

- Onde o resultado está sendo perdido.
- Quais processos travam a operação.
- Quais líderes precisam evoluir.
- Quais indicadores merecem acompanhamento.
- Quais ações podem gerar maior impacto.

Não existe solução padrão. Cada empresa possui um gargalo diferente.

Os problemas que a gestão precisa enfrentar

Líderes despreparados

Baixa produtividade

Metas sem execução

Falta de indicadores

Alta dependência do dono

Baixa previsibilidade comercial

Problemas de comunicação

Reuniões improdutivas

Falta de processo

Baixa responsabilização

Quando a gestão melhora, o comportamento muda. Quando o comportamento muda, o resultado aparece.



Diagnóstico Comercial Executivo

Uma leitura analítica e objetiva da sua operação para priorizar o que realmente move o ponteiro do resultado.

BLOCO 01

Finanças & Volume

Faturamento real vs. orçado, atingimento de metas, margem de contribuição e produtividade média por canal.

BLOCO 02

Inteligência de Carteira

Ticket médio, taxas de conversão de funil, rentabilidade do mix de produtos e churn ou retenção de clientes.

BLOCO 03

Gente & Rotina

Mapeamento da equipe de vendas, eficácia das campanhas, padronização de processos e rituais de liderança.

Entregáveis Diretos

Relatório de diagnóstico executivo + Matriz de priorização dos gargalos + Plano de ação tático para 30, 60 e 90 dias.

Da análise para a execução.



Diagnóstico



Plano de ação



Indicadores



Reuniões de performance



Correção de rota



Resultado

m

Cargo de liderança não transforma ninguém em líder.

Programa para empresas e profissionais: formação prática para gerentes, coordenadores, supervisores, novos líderes e quem se prepara para liderar.



Conversa gratuita

Clique no ícone do WhatsApp e agende uma conversa gratuita.

WhatsApp · Agendar agora

Clique aqui

Comunicação e delegação

Cobrança, feedback e conflitos

Gestão de tempo e indicadores

Tomada de decisão e desenvolvimento de pessoas



Made with GAMMA