

QUEM SOMOS

A PLANEI é uma empresa de consultoria fundada e dirigida por Eduardo Rampani.

Sua Missão é auxiliar provedores de serviços logísticos na potencialização de seus resultados, através do uso de boas práticas de gestão comercial, operacional e administrativa.

A empresa tem como Visão o **compartilhamento da experiência** adquirida por seu fundador em 40 anos de freight forwarding, oferecendo serviços de consultoria em: Governança, Gestão de projetos, Recrutamento de profissionais e Treinamento de vendas.









PRINCIPAIS SERVIÇOS

Alguns dos aspectos que a **PLANEI** se propõe a auxiliar as empresas na busca de **soluções e aprimoramento são**:



Melhoria na produtividade comercial

Revisão da estrutura organizacional Aumento no índice de sucesso em bids e cotações spot

Integração entre as diferentes áreas internas e seus líderes

Refinamento do processo de precificação dos serviços

Incremento na retenção de talentos

Redução nos erros de faturamento Aumento na produtividade operacional

PRINCIPAIS SERVIÇOS

Suporte adaptado às necessidades específicas por um período determinado. **Planejamento, condução, organização e acompanhamento de projetos variados**, tais como:

Gestão de Projetos (PMO)

Criação / aperfeiçoamento de planos de comissão e bônus

Implementação de uma nova conta

Marketing
Desenvolvimento
de material
institucional

Desenvolvimento de plano estratégico Definição e implementação de metas para melhoria contínua

Abertura de novas unidades de negócios



PRINCIPAIS SERVIÇOS

Com base em um extenso networking de seu Diretor, a **Planei** auxilia as empresas na **busca dos melhores talentos do mercado** através de:



Recrutamento (Head-Hunting)

Auxilio na definição do perfil ideal

Entrevista para averiguação de competências e expectativas

Filtragem e escolha dos melhores talentos

Agendamento de entrevistas

Realização de teste de idiomas para verificação das habilidades de comunicação





O "Suscceful Sales Cycle (SSC)" é um curso direcionado à indústria de freight forwarding que se propõe a cobrir todo o cliclo de venda.



O terinamento será dividido em três etapas:

Prospecção

Condução de reunião

Preparação de uma proposta/solução vencedora

*Este produto encontra-se em desenvolvimento e tem seu lançamento previsto para Março de 2024

ENTRE EM CONTATO

