

# Casos de SUCESSO

## Cliente



## SULGÁS

### Localidade

Rua dos Bororós, nº 84,  
Distrito Industrial  
Joinville (SC)  
CEP: 89.239-290  
Telefone: (47) 3441-  
5000

### Site

[www.tigre.com.br](http://www.tigre.com.br)

### Segmento

Manufatura

### Número de profissionais

6.200

A Tigre se consolidou ao longo de quase 70 anos de história como líder no setor de tubos, conexões e acessórios. Hoje, é sinônimo de qualidade, inovação e ética nos negócios em cada um dos 10 países onde tem operações e em mais de 40 países para onde exporta seus produtos.

## Desafios

- Capacitar a força de vendas
- Adaptar a cultura para estudos via web
- Ajustar o formato do conteúdo (assíncrono e unidirecional)

## Soluções

- Disseminação do conhecimento de forma mais rápida e eficaz para profissionais de vendas de todo o país
- Possibilidade de avaliação do conhecimento da força de vendas
- Desenvolvimento de cursos eficientes com 15 minutos de duração
- Facilidade de estudo (conforme agenda do funcionário)
- Capacitação contínua como critério de avaliação do Concurso Anual de Vendas Tigre

## Produtos & Serviços da TOTVS

- LMS (Learning Management Systems)/ Web Ensino

## Depoimentos

“Quando decidimos implantar um programa de treinamento online, precisávamos de uma ferramenta de e-learning que permitisse que as áreas internas da Tigre desenvolvessem com facilidade os conteúdos dos cursos. A oferta da TOTVS além de possibilitar uma customização do sistema, possui uma interface amigável, que ajudou a incentivar nossos profissionais a participarem dos treinamentos.

O sucesso da implantação auxiliou no aperfeiçoamento da capacitação da equipe de vendas e, conseqüentemente, na melhoria do atendimento prestado aos nossos clientes. Hoje, temos 62 conteúdos sobre o portfólio da Tigre e, até o final do ano, lançaremos mais 17 cursos”.

**Cid Pires Gusmão, coordenador da área de Capacitação de Mercado da Tigre.**

Technology | Software(SaaS) | Social Network | Consulting



/totvs 0800 70 98 100 [www.totvs.com](http://www.totvs.com)



Compartilhe o novo mundo.