

**Somos arquitetos de
relações corporativas**



Nosso propósito é mobilizar transformações culturais em negócios em crescimento, promovendo consistência organizacional e alta performance. Somos especialistas em criar soluções que cultivem modelos de gestão mais eficientes, uma governança mais integrada e líderes prontos para os desafios do agora e do futuro.

**Nós apoiamos
a criação de
modelos de
gestão de alta
performance**

Unidades de negócio



Gestão integrativa

Iniciativas para apoiar o desenvolvimento de um sistema de gestão sólido, integrado e sustentável



Governança corporativa

Soluções para modelos de negócio que garantam transparência e responsabilidade



Desenvolvimento de líderes

Projetos para fomentar e alavancar o crescimento e fortalecimento de lideranças estratégicas e gerenciais

Projetos por unidade de negócio



Gestão integrativa

Cultura e Estratégia

Estrutura Organizacional

Sistema Decisório Integrado

Jornada de Atendimento ao cliente



Governança corporativa

Alinhamento de Sócios

Sucessão de Lideranças

Conselho de Administração

Comitês de Assessoramento



Desenvolvimento de líderes

Formação de lideranças

Saúde e Segurança Psicológica

Assessment de líderes

Palestras e Workshops incompany

Alguns resultados esperados



Avanço na construção da coesão organizacional entre as lideranças e equipes;



Entrosamento e processo pragmático de decisão coletiva entre as lideranças do negócio;



Melhor aproveitamento da estrutura e das competências disponíveis no negócio;



Ampliação das possibilidades de inovação a partir do aumento do conhecimento e do participação.



Início de cultura que aproveite melhor a disponibilidade de conhecimentos e talentos;



Desenvolvimento de visão sistêmica, trabalho em equipe e maturidade emocional;



Diminuição dos gargalos e “mal-entendidos” gerados pela ausência de integração.



Impacto nos resultados a partir da gestão consciente da unidade organizacional e da cultura.

Nossos diferenciais



conheça alguns casos

O caso da Project Explo



// o cliente

A Project-Explo é uma consultoria especializada em gerenciamento de risco de explosão, estudo de classificação de áreas entre outros serviços. Possui mais de 40 anos de história e está na segunda geração da gestão alcançando resultados de médio porte e buscando consolidação e expansão de mercado e cultura.



Veja entrevista com este cliente no site

// o desafio

Em **processo de sucessão**, a empresa acumulava desafios relacionados à nova liderança, resultados insuficientes e **estrutura desatualizada** diante do mercado.

// soluções

Inicialmente, focamos na construção de **um processo de decisão e gestão integrativa e no redesenho da estrutura organizacional**, dos papéis e atribuições de todos os líderes.

// objetivos

Após nosso diagnóstico, nosso objetivo se tornou apoiar a **consolidação da nova geração no comando** e modernizar o modelo de gestão e estrutura do negócio.

// resultados

- Apropriação da CEO e integração de novos líderes;
- Aumento da produtividade e eficiência em processos;
- **Aumento de 67% nos resultados comerciais em 12 meses.**

O caso da Indaco



// o cliente

A Indaco está presente na vida de inúmeras empresas em todo o Brasil e também na América Latina. São mais de 40 anos de sólida experiência tanto no desenvolvimento quanto na aplicação do PTFE /Teflon. Uma indústria de médio porte, em processo de consolidação da nova geração de comando e com objetivo de modernizar suas operações.

// o desafio

Em processo de modernização e consolidação da nova gestão, possuía **desafios de clima, gestão e liderança**, bem como processos e estrutura desatualizados.

// soluções

Dentre inúmeras iniciativas, atuamos na **remodelagem dos processos decisórios**, da **estrutura organizacional**, na **jornada de atendimento ao cliente** e no **desenvolvimento dos líderes e da equipe**.

// objetivos

Após nosso diagnóstico, o objetivo se tornou **apoiar a sucessão da liderança** e a modernização de toda a estrutura de **gestão, dos processos e da performance das pessoas**.

// resultados

- **Mudança visível da cultura** e finalização da sucessão;
- Novas lideranças e descentralização da gestão;
- **Ampliação dos projetos, inovações e da satisfação de clientes e equipe**.



Veja entrevista com este cliente no site

O caso da MediaPost



Entenda e-mail marketing

// o cliente

Presente no mercado de e-mail marketing desde 2003, a @MediaPost é uma agência especializada em performance por e-mail marketing, e detentora de uma plataforma própria de envios e gestão de e-mail. Faz parte do grupo MT4 Tecnologia e passa por processo de crescimento e consolidação de modelo de negócio e cultura.



Veja entrevista com este cliente no site

// o desafio

Em crescimento, a empresa vivia um **distanciamento entre os níveis estratégico e operacional, centralização excessiva das lideranças e baixa eficiência gerencial.**

// soluções

Inicialmente, focamos na modelagem da estrutura organizacional, **construímos novos pilares culturais e desenhamos um processo de decisão integrada** para aproximar e desenvolver líderes e CEO.

// objetivos

O nosso objetivo se tornou **apoiar o crescimento do negócio diminuindo o vácuo entre a liderança e a operação e consolidando aspectos da cultura e estratégia.**

// resultados

- Apropriação do CEO e integração de novos líderes;
- Aumento do engajamento e pertencimento do time;
- **Aumento de 12% nos resultados em 12 meses.**

O caso da Heda e Tubotec Nordeste



// o cliente

A Tubo-Tec Nordeste é uma indústria que surge na região entre os estados da Paraíba e Pernambuco como resultado da parceria entre duas empresas de um mesmo grupo do setor de embalagens de papelão de São Paulo: A Heda, maior fabricante nacional de cones de papelão e a Tubo-Tec, focada em tubos especiais de papelão de alta qualidade.

// o desafio

Em **plena sucessão**, a empresa vivia cenário de ausência de comando efetivo dos negócios, centralização de decisões com sócios e dificuldade de integrar negócios regionais.

// soluções

Apoiamos a construção de um processo de **gestão e governança**, a criação da jornada de atendimento ao cliente e a **modelagem de uma estrutura que integrasse as unidades** e as lideranças.

// objetivos

Após nosso diagnóstico, o objetivo se tornou **preparar o negócio para uma gestão profissional**, organizar o papel dos sócios e **modernizar processos e estrutura**.

// resultados

- Consolidação da sucessão e melhor posição para sócios e CEO;
- **Novas lideranças e mais profissionalismo nas decisões;**
- **Aumento de receitas, novos projetos e mercados.**



Veja entrevista com este cliente no site

Como nos contratar?



PAPO INICIAL

Um primeiro papo para conhecer você, sua empresa e o cenário vivido.



SOLUÇÃO

Reunimos nosso time transdisciplinar para criar uma solução personalizada.



DIAGNÓSTICO

Ouvimos pessoas e estudamos suas informações sobre cultura, mercado e processos.



PROPOSTA

Você conhece as nossas descobertas e proposta de valor.



EXECUÇÃO

Entregamos os projetos com excelência e focados nos resultados.



COLHEITA

Sempre estabelecemos indicadores e medimos os resultados.

Alguns clientes



MT4
SOFTWARE
STUDIO



Alguns parceiros





Fale com nosso consultor:

Anderson Siqueira

11 96574.4747

anderson@consense.com.br

in use para conectar



Consense
educação para as relações

[LinkedIn](#)

[Website](#)

[Blog](#)