



Cristiano Nogueira | Consultor Técnico de Vendas
Antônio Soares | Gerente Técnico



Paulo Sérgio de Carvalho
Bobinador



NOVO EQUIPAMENTO:
AUTO-CLAVE

DEPARTAMENTO EM DESTAQUE

Vinte e seis colaboradores formam o time da Assistência Técnica Máquinas e Motores, ou apenas ATMM. A especialidade do departamento é o reparo de máquinas girantes especiais como servomotores, motores de corrente contínua, corrente alternada, entre outros. De sonho à realidade, em 2005, ano que o departamento foi fundado. Após pesquisas no mercado nacional, a diretoria da Dimensional concluiu que a ATMM poderia suprir uma lacuna, no que se refere ao reparo de máquinas girantes. E foi o que aconteceu. Em apenas dois anos, o departamento já é uma referência neste tipo de serviço e ganha cada vez mais o reconhecimento e simpatia dos clientes pela eficiência e rapidez no trabalho realizado. Para o gerente técnico Antonio Soares, o fim da terceirização de serviços dessa natureza foi um grande salto para a empresa que consegue hoje, graças ao suporte de um amplo estoque próprio, atender com a rapidez que os clientes deste segmento necessitam, surpreendendo-os. E isso, não só em dias úteis, lembra o gerente, mas também nos plantões com atendimento 24 horas, carinhosamente apelidado de anjo da guarda do cliente. "Muitas empresas já comprovaram a eficácia de nossos plantões", conta. "São muitos os casos, mas cito um que ficou marcado pra todos nós do departamento. O retrofit realizado na TEXFYT. Um motor de corrente contínua estava queimado e a concorrência deu prazo de 30 dias para o reparo ser feito. Fizemos, em 10 horas, em um domingo". Lembra orgulhoso. E é assim, que o departamento segue a passos largos para garantir o seu lugar no ranking entre as principais empresas deste segmento. Cristiano Nogueira é consultor técnico de vendas e atua na área comercial da ATMM. Para ele a credibilidade da marca Dimensional é um fator facilitador na hora das negociações. "A divisão ATMM é parte de um mix de soluções desenvolvidas para o cliente. Pretendemos inserir os nossos serviços no mercado de forma ainda mais intensa, buscando aumentar de forma expressiva o volume de negócios em relação ao ano de 2006".

"o departamento já é uma referência neste tipo de serviço e ganha cada vez mais o reconhecimento e simpatia dos clientes"

últimas da Dimensional

ATO SOLIDÁRIO

No último dia 24 de março, o dia de alguns colaboradores da Dimensional foi dedicado à doação de sangue no GRAAC - Grupo de Apoio ao Adolescente e a Criança com Câncer, uma instituição sem fins lucrativos. "A entidade enviou o convite e prontamente atendemos com 15 colaboradores, que inclusive já doaram sangue para o hospital Albert Einstein, no ano passado", conta Taíse Nascimento. O grupo também visitou a ala onde ficam as crianças hospitalizadas com câncer. "Atitudes como esta mostram o quanto a Dimensional está comprometida com a responsabilidade social e incentivam seus colaboradores a participar de eventos voltados para esta área, valorizando assim o aspecto humano do cidadão".



Silvio Grandi
Eletricista Montador



Renato Tonin
Gerente Corporativo



E parabéns também ao promotor de CRM de Curitiba **Luiz Gustavo Barbosa** pela bolsa conquistada na PUC do Paraná, para o Curso de Engenharia de Planejamento.

TREINAMENTO CIPA

Com a coordenação da equipe da CIPA, foi realizado no dia 03 de fevereiro, um treinamento básico de uso de extintores, ministrado pelo Sub Ten PM Ref José Rubens Moraes. Foi grande a presença dos cipeiros e demais colaboradores interessados em adquirir esse tipo de aprendizado. Todos os participantes adquiriram uma instrução teórica do assunto e puderam demonstrar na prática técnicas para o uso correto dos extintores. "Sempre focando a prevenção, a CIPA atua para promover treinamentos que vêm instruir os colaboradores quanto a questões relacionadas a segurança. Em março também, foi realizado um treinamento de segurança para atividades em altura, focando todos os colaboradores que estejam envolvidos, direta ou indiretamente, com essa atividade. O objetivo desse treinamento foi orientar os colaboradores de acordo com os requisitos de segurança, conforme determinações estabelecidas em NR11 e NR18, quanto a transporte, movimentação de materiais e atividades em altura", explicou Paulo Sotti, auditor de qualidade.

PARABÉNS

Com muito orgulho e satisfação damos os parabéns ao Gerente Corporativo **Renato Tonin**. Ele colou grau em Tecnólogo em Gestão Mercadológica pela Faculdade UNIP no mês de fevereiro de 2007. Renato é um exemplo para todos na Dimensional!

Dimensional

em foco

dimensional
automação e eletro-eletrônicos
Brasil

INFORMATIVO 8 JULHO | 2007

DIMENSIONAL E GRUPO SONEPAR: UMA ALIANÇA DE SUCESSO!

A Dimensional, recentemente, se associou à Sonepar, uma multinacional francesa de distribuição de materiais elétricos, considerada a maior distribuidora do segmento do mundo, com atuação em 30 países, 4 continentes e com faturamento estimado em 10 bilhões de euros. Essa parceria possibilitou ao Grupo Sonepar um aumento em seus investimentos no Brasil, por meio da Dimensional Equipamentos Elétricos. A Dimensional possui sede em Limeira, interior de São Paulo. A empresa tem suas origens na tradição familiar. Foi fundada com 100% de capital nacional e pela seriedade e competência, conquistou a confiança dos clientes e tornou-se referência atualmente no mercado brasileiro. Valores e objetivos comuns foram decisivos para a realização da parceria que, além de trazer mais benefícios aos clientes da Dimensional, também proporcionará investimentos a curto prazo no país. Um dos elos da associação está no foco do Grupo Sonepar ter interesse em ampliar seus negócios no Brasil, em especial no Estado de São Paulo, onde a Dimensional

atua há quase 40 anos e soma realizações e conquistas que permitem a consolidada posição de uma das maiores e melhores empresas do país de automação industrial de materiais elétricos. "A partir de agora, a Dimensional ampliará sua atuação no estado de São Paulo e Brasil, potencializando sua infra-estrutura, corpo comercial e garantindo a mesma excelência em qualidade a novos clientes. Nossa intenção é a de investir não só no mercado nacional, mas também na América Latina", explica Silvano Toledo, presidente da Dimensional, lembrando que em breve deverá ser inaugurada uma nova unidade fora do Brasil. A gestão, que é hoje a marca do sucesso da empresa continuará a mesma. A atual diretoria contará com o apoio da Sonepar South America. Por fim, a missão de oferecer soluções com eficiência, aplicando novas tecnologias e desenvolver procedimentos em serviços e produtos é o compromisso da Dimensional e Sonepar, nesta nova era de conquistas e realizações.



"Nossa intenção é a de investir não só no mercado nacional, mas também na América Latina" diz Silvano Toledo.

Confira nesta edição

Equipe se reúne para convenção anual de vendas	02
Dimensional se torna distribuidora SIEMENS SBT	03
Enquanto vocês dormiam	04
Departamento destaque: ATMM	05
As últimas da Dimensional	06



Uma empresa do grupo

sonepar

Já se vão alguns anos desde o dia em que alguns grandes fabricantes de material elétricos chamaram a minha atenção para uma empresa chamada Dimensional, sediada em Limeira, interior de São Paulo. A partir daí fui a campo pesquisar quem era esta tal de Dimensional...

"Líder em automação", "maior distribuidor Siemens", "fortíssima tecnologia", "atendimento diferenciado". Estes foram alguns dos conceitos que recolhi durante a minha pesquisa.

A imagem da Dimensional entre os fabricantes é a de um grupo "diferente", "profissional", "ético", "em franco crescimento".

Com esta descrição na mão não agüentei de curiosidade, alcancei meu telefone e liguei para o Silvíno...

O grupo Sonepar, também de origem familiar, está no Brasil desde 2001, à procura de parceiros de qualidade para, juntos, conquistarmos de maneira profissional este imenso e mal explorado mercado.

Desde minha primeira visita à Dimensional logo vi que estava frente a uma empresa diferenciada. Pessoas motivadas, de semblante feliz, cartazes logo à entrada com dizeres "Empresa Legal", "Instituto Ethos". Estoques organizados, laboratório impecável...

E fui aprendendo a descobrir, atrás da bela história desta empresa desde a sua fundação, como ela havia crescido e se diferenciado: focando na qualidade das condições de trabalho oferecidas aos seus colaboradores, e na qualidade do serviço oferecido aos seus clientes.

Me apaixonei pela Família Dimensional....Poderia ter sido diferente? E logo fomos afinando nossos ideais; de construir uma empresa líder, brasileira, reconhecida pelos seus clientes com uma parceira de longo prazo. Uma referência. Uma empresa que desse oportunidade de formação e plano de carreira para os seus funcionários...

E aqui estamos hoje; resolvemos juntar nossas forças: Dimensional e Sonepar, para transformar os nossos sonhos em realidade. Duas famílias que resolveram se unir para criar uma grande família, com respeito, autonomia, trabalho e determinação.

Agradeço a todos vocês, que construíram a família Dimensional, e venho dizer que é uma grande honra para nós da Sonepar, entrarmos na grande família Dimensional!

Desejo a todos nós, juntos, muitos anos de sucesso profissional e pessoal!

Hervé Salmon CEO Sonepar South America



CONVENÇÃO ANUAL DE VENDAS DESTACA BOM DESEMPENHO DAS EXTENSÕES E TRAÇA METAS PARA 2007/2008

Durante três dias as sete extensões da Dimensional, se encontraram em Limeira, sede da empresa. A recepção foi com um jantar ao melhor estilo havaiano. Descontração que foi substituída no dia seguinte, por muito trabalho. Reunir os gerentes e supervisores de todo Brasil e da Matriz em uma mesma ocasião, e com tempo para conferência, é oportunidade de crescimento e de unir informações fundamentais para o aprimoramento da empresa. A conclusão é de Cássio Omura, Sales & MKT Director, responsável por conduzir os trabalhos de avaliação sobre o desempenho de vendas em 2006, além de estabelecer as metas para 2007.

"Estamos contentes com o resultado alcançado. O feed-back que recebemos dos participantes foi o melhor possível."

As extensões de São Paulo e Belo Horizonte foram os destaques de 2006.

Ricardo Costa, gerente da Extensão Belo Horizonte, lembra que o desenvolvimento sustentável foi o principal objetivo em 2006. "Apesar de toda dificuldade que enfrentamos num cenário político instável, conseguimos crescer em relação a 2005 e estamos contentes com o resultado", explica ele.

Já para Mario Amaral, gerente da Extensão São Paulo, quando existe um plano estratégico, devemos aproveitar todas as direções indicadas e principalmente nos focar em objetivos não evidentes. Durante o ano passado houve inúmeros contratemplos no mercado político e social que interferiram na economia do país, então tivemos que procurar opções em produtos intangíveis para que alcançássemos o pretendido objetivo, claro que com satisfação e orgulho podemos dizer que tanto a meta em



Participantes 5ª Convenção de Vendas/2007

números, quanto a meta em trabalho de equipe foi ultrapassada. Direcionamos nossa energia para o atendimento e serviço, fazendo que o conjunto de atitudes tomadas, tornasse o cliente fidelizado e parceiro.

São essas experiências e análises de todos os mercados do Brasil que contribuem para o planejamento dos objetivos futuros na Dimensional.

Para João Nascimento, gerente corporativo, a avaliação geral da convenção é muito positiva. "Estamos contentes com o resultado alcançado. O feed-back que recebemos dos participantes foi o melhor possível. E esta é a melhor forma de planejar (e acertar!) os objetivos para o próximo ano, bem como medir a organização e a produtividade do evento", concluiu.



João Nascimento Gerente Corporativo

Cássio Omura Sales & MKT Director

EXPEDIENTE

Dimensional em foco é uma publicação da Dimensional Equipamentos Elétricos Ltda.

Coordenação do Departamento de Marketing e Recursos Humanos.

Projeto Gráfico e diagramação: NMCOM.

Coordenação Editorial e Jornalista responsável: Raquel Vieira - MTB: 26.370.

Fotolito e Impressão: Mundo Digital e Editora Ltda

É permitida a reprodução das matérias publicadas, desde que citada a fonte. Tiragem: 1.200 exemplares.

DIMENSIONAL FIRMA PARCERIA COM A SIEMENS NO SEGMENTO DE PROTEÇÃO CONTRA INCÊNDIO

A Siemens, por meio de sua unidade Building Technologies, firma importante parceria com a Dimensional Brasil para distribuição de produtos e apresentaram produtos das séries de queimadores industriais e proteção contra incêndio. De acordo com Andréa Esteves, Gerente de Venda de Produtos da Building Technologies, "essa parceria está alinhada com a estratégia da empresa que pretende expandir sua atuação nacionalmente". Já o Sales & MKT Director da

Dimensional foram treinados pelos engenheiros da Siemens Mauro Apor e Miguel Vassalo Jr, que demonstram total sinergia com a Siemens para impulsionar o desenvolvimento de novas áreas de produtos, assim como estamos cada vez mais aptos a fornecer uma solução completa aos nossos clientes", afirma Omura.

COLABORADORES PARTICIPAM DE TREINAMENTO DE SERVO MOTORES

Vinte e seis colaboradores participaram do curso no último mês de fevereiro. A finalidade era adquirir maior conhecimento sobre o servo motor, suas principais características, e sobre os códigos de servo motores da linha SIEMENS, bem como as adaptações que podem ser realizadas nestes equipamentos da linha SIEMENS.

"Acredito que o curso possa vir a auxiliar nossos colaboradores na área de vendas a ter mais argumentos técnicos para falar e responder aos nossos clientes", disse Kleber Berlato – da Service.

Após pesquisa de avaliação do curso feita com participantes pelo departamento de recursos humanos da Dimensional, a aprovação foi de 97%.



Colaboradores ATMM durante treinamento

NOTÍCIAS DE MERCADO

O BOTICÁRIO

Dimensional desenvolve e otimiza a automação na fábrica de cremes e Shampoo do Boticário.

Com o estudo de caso no Boticário, conseguimos garantir a melhoria do processo e otimizamos a automação da fábrica de cremes. A melhoria do projeto foi acompanhada pelo Sr. Fernando, que é responsável pelo setor de engenharia de projetos do Boticário. A Dimensional, através do Sr. João Augusto, prestou uma consultoria para implementar a rede PROFIBUS PA, dedicada ao gerenciamento do novo anel de água com equipamentos da linha de instrumentação. Anteriormente, a rede apresentava muitos problemas de comunicação entre os inversores e o PLC. Agora com a nova configuração, podemos constatar várias vantagens e benefícios ao cliente, com ênfase na melhoria da qualidade final do processo e aumento da produção. "Com essa mudança o Boticário estará atuando na expansão do mercado europeu, pois irá utilizar água padrão farmacêutico (Padrão europeu) ao invés de água padrão da indústria de cosméticos", complementa o Sr. Fernando



USINA SÃO CARLOS

Dimensional automatiza centrífuga para Usina São Carlos

A Dimensional divisão MPEP acaba de montar o novo painel de acionamentos para centrífuga MAC1250 da Usina São Carlos - Jaboticabal/SP - unidade pertencente ao grupo Louis Dreyfus. A Dimensional desenvolveu o novo esquema elétrico e toda a montagem dos dois inversores de 630A para acionamento conversor e retificador da centrífuga. "É sempre importante poder contar com o apoio da Dimensional, pois em sistemas de usinas eles possuem a solução completa: desde a manutenção e assistência técnica, até novos projetos", explicou o Sr. Daniel, responsável pela usina. O Eng. Marcos Marques, gerente da divisão MPEP, ressalta: "O mercado de açúcar e álcool representa muito para a Dimensional. Não é nosso primeiro e nem será o último trabalho que realizamos para o grupo Louis Dreyfus, que é um cliente muito importante para nós".

VOLKS

Volkswagen Audi apresenta trabalho no RS e destaca Dimensional como parceira

A equipe de manutenção do setor da pintura da planta da Volkswagen Audi de São José dos Pinhais/PR, esteve presente como palestrante no XV Seminário Gaúcho de Manutenção, promovido pela ABRAMAN - Associação Brasileira de Manutenção, em Porto Alegre. O trabalho apresentado pelo líder de manutenção Adriano Mendes, trata sobre o tema "GESTÃO DE MANUTENÇÃO EM DEPÓSITO VERTICAL DE CARROCERIAS AUTOMATIZADO" e foi destacado como um grande case de sucesso em manutenção preventiva e preditiva. Para Paulo Zageski, da VW Audi, "o seminário técnico é sempre um excelente fórum para disseminação e troca de informações técnicas e práticas eficientes no ambiente de engenharia e manutenção". A Dimensional foi citada como parceira no fornecimento de soluções de reposição de peças e consultoria de automação SIEMENS para o sistema.

Enquanto vocês dormiam...

Aracruz

Recebemos uma chamada do setor de compras do cliente Aracruz, através do Sr. Edivan Pessanha - Supervisor de compras ARACRUZ. O cliente estava com situação de máquina parada e necessitava com urgência de um inversor de frequência MASTERDRIVE 150A. Nossa equipe do plantão 24hrs rapidamente acionou os sistemas da SUPPLY e localizou o equipamento em nosso estoque. Em menos de 30 minutos o cliente já tinha em mãos nossa proposta comercial e os dados do produto para analisar junto aos setores técnico e de produção da ARACRUZ, para que fosse tomada a decisão. No fim da manhã o pedido foi aprovado e prontamente um veículo da Dimensional saiu com o inversor e com dois funcionários para levar até o cliente distante 1400 km de nossa matriz. "A Dimensional demonstrou grande agilidade e prontidão. Fechamos o pedido por volta das 10h do mesmo dia e dois motoristas foram entregar, a previsão de chegada na Aracruz era do dia seguinte por volta das 8h da manhã, mas por surpresa de todos, o drive chegou na fábrica às 3h da manhã e por volta das 6h a máquina voltou a funcionar. A Dimensional para a Aracruz, não quebrou um galho e sim uma árvore. A estrutura e a disponibilidade de vocês é fantástica. Gostaria aqui de fazer nosso agradecimento formal a Dimensional em nome da Aracruz", comentou Edvan em visita a Dimensional.

Eimcal

"A Eimcal é uma empresa de mineração e calcinação comprometida com sua produção. No caso da parada do inversor, encontramos na Dimensional o mesmo compromisso que temos com nossos clientes", conta Fernando Roberto Batista - gerente de manutenção. Ele explica que a empresa foi atendida pelo plantão 24 horas com muita rapidez e agilidade. "A Dimensional conseguiu enviar um inversor de 280 CV para nossa empresa, em questão de horas. O atendimento começou por volta das 20:00 horas e terminou às 10:00 horas do dia seguinte e, neste mesmo dia, já estávamos com o equipamento em nossa empresa", finalizou Fernando.