

Editor

Mariana Cabral

Design Gráfico

José Casimiro Fernandes

Propriedade

Navaltik Management, Lda.

Editorial

O Verão lá passou, calmo por fora e agitado por dentro: calmo, porque é sempre assim, gente de férias, telefones que não encontram destino, tudo a meio gás; agitado, porque, na calma do estar os projectos aparecem, as ideias fervilham, quer-se fazer bem as coisas e espreita-se o futuro. E quando se trabalha com países onde no nosso Verão eles têm Inverno, acontece uma espécie de "jet lag" onde a nossa calma contrasta com a agitação deles. Agosto e Setembro foram assim.

Nos projectos está a publicação do livro "Gestão da Manutenção de Edifícios", lá para Abril de 2009, se o autor conseguir dar os últimos retoques até Novembro, e a preparação do lançamento do *Sunshine* que será o pioneiro da quinta geração do programa ManWinWin, especificamente direccionado para a gestão de edifícios. Ambos estão bem encaminhados e a crença é de que serão um sucesso, para bem de todos. E ao lado dos projectos vai vivendo a Navaltik Management com mais um tiro certo num projecto na Argentina e dois em Portugal, no caminho que traçou.

José Paulo Cabral

Sócio Gerente da Navaltik

**Neste número**

ManWinWin lança versão 2.01 P.1

Formação em Gestão de Edifícios P.1

Sunshine já tem data oficial de lançamento P.1

Entrevista com Dr. Rodrigo Cabral P.2

Luz verde no porto do Mindelo P.3

Navaltik faz check-in na Argentina P.3

ManWinWin lança versão 2.01

Mais completo e aperfeiçoado, este modelo incorpora novas capacidades e está mais atento à correcção de erros. Dentro das novidades destaca-se a possibilidade de aceder a inventários de *stock* já consolidados, de fazer novas listagens com etiquetas de equipamentos e trabalhos, como também listagens no âmbito da "Especificação de trabalhos" nas Ordens de Trabalho programadas. Esta última listagem imprime o conjunto de trabalhos programados e exhibe, caso existam, os dados referentes ao centro de custo, obra, tipo de trabalho e dados que estiveram na base do filtro, de forma fácil e detalhada. Para além disso, apresenta a possibilidade de efectuar qualquer outra operação sobre artigos agrupados pelo critério de análise ABC.

Segurança e ordem de prioridades

Numa outra instância, a versão 2.01 permite filtrar as saídas por código de artigo e seleccionar os trabalhos por Grau de Urgência e/ou criticidade dos objectos. Também no âmbito da segurança se configuraram inovações: nesta edição é possível mudar de *password* de forma fácil e imediata através do utilizador e são exigidas condições de complexidade na palavra escolhida que garantam a segurança do *software* – a senha passa a ser alterada de 90 em 90 dias, salvo indicado que "não expira".

Novo programa *Sunshine* já tem data oficial de lançamento

Depois de muitos meses a coordenar esta ideia-embrião, o **ManWinWin *Sunshine*** tem finalmente uma data de nascimento: **2 de Janeiro de 2009**. Vem para assinalar uma nova era de inovação na Navaltik e responder às novas exigências da gestão de edifícios, nomeadamente ao plano de manutenção, gestão energética e controlo da qualidade do ar interior. Na próxima **Tik Tik** constarão mais pormenores sobre este primeiro produto da quinta geração das aplicações de gestão da manutenção ManWinWin.

Navaltik abre portas para formação em Gestão e Manutenção de Edifícios

Foi no passado dia 18 de Setembro que se concretizou a primeira sessão de formação em Gestão de Manutenção de Edifícios, que teve lugar nos escritórios da empresa, em Massamá. Durante uma manhã, a sala de reuniões foi o sítio escolhido para apresentação do que é efectivamente a Gestão e Manutenção de Edifícios.

A Navaltik Management participa correntemente nas acções de formação da APIRAC para a qualificação de peritos, técnicos responsáveis do funcionamento e técnicos de manutenção de edifícios e foi com base nesse *know-how* que surgiu a ideia de concretizar esta sessão aberta de formação, perspectivando uma possível periodicidade. A iniciativa foi um sucesso e para responder a alguns pedidos já se começou a alinhar a 2ª sessão ainda este ano, prevista para o mês de Novembro.

Bilhete de Identidade

Aos 28 anos de idade, Rodrigo Cabral é fluente em inglês e italiano e trabalhou durante quatro anos no sector da comunicação social. Foi um tempo de aprendizagem que lhe auferiu a coragem e *know-how* suficiente para dar mais um passo na jornada profissional – o ingresso na equipa da *Navaltik Management*. A mudança é grande, mas é isso que a torna um desafio.

Nas suas competências está a tutela da área do *marketing*, da relação face-a-face com o cliente, necessidades e expectativas e a procura constante, com um olho cirúrgico, de novas oportunidades comerciais. O objectivo é voar mais alto e mais longe, sem perder de vista as potencialidades do mercado internacional.



“ESPERO ASSISTIR A UM CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO NOS PRÓXIMOS ANOS”

Entrevista com o Dr. Rodrigo Cabral, novo Gestor Comercial da Navaltik Management

Porque o mercado é cada vez mais competitivo e diversificado, a gestão comercial é uma valência cada vez mais indispensável no seio do mundo empresarial. Como o trabalho se multiplica e não há mãos a medir, a Navaltik decidiu recrutar um novo gestor comercial para dar conta da dinamização dos negócios, em coadunação com as oscilações de um mercado que é cada vez mais imprevisível. Rodrigo Cabral, licenciado em Gestão pelo Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) e presentemente a concluir o Programa Avançado de *Marketing* para Executivos na Universidade Católica, foi o escolhido para assumir o desafio.

Tik Tik - Que vantagens pode trazer um comercial à equipa da Navaltik?

Rodrigo Cabral: Dinamiza o contacto com os potenciais clientes e procura caminhos de crescimento e inovação comercial. E, em paralelo, otimiza as relações com os actuais utilizadores – porque eles são, afinal, os “donos” do ManWinWin, dão-nos os melhores *inputs* para o desenvolvimento do produto. Temos uma excelente relação com os nossos clientes e esse é o nosso estilo, não conhecemos outro. Nesse sentido, o Gestor Comercial trará sempre à empresa um seguimento mais eficiente de uma determinada oportunidade de negócio, sobretudo pela experiência, a própria intuição e sensibilidade. Essa eficiência, no final, é benéfica para a Navaltik e para o potencial cliente.

Tik Tik - Que expectativas guarda para o seu futuro a longo prazo na empresa?

RC: Espero ficar muitos anos na empresa e assistir a um crescimento significativo nos próximos anos, sei que isso está ao nosso alcance.

A *Navaltik Management* já tem muito bom nome no mercado português e excelentes referências no estrangeiro. Apesar disso, temos muitos desafios pela frente em termos de modernização e inovação. Para o meu futuro, a longo prazo? Espero continuar a acordar todos os dias com vontade de ir trabalhar.

“O Gestor Comercial trará sempre à empresa um seguimento mais eficiente de uma determinada oportunidade de negócio.”

Tik Tik - É fácil trabalhar como comercial na área da gestão da manutenção?

RC: É um desafio diário. Ser um bom comercial nesta área exige conhecer o que os clientes querem. Nada como estar no terreno e envolver-me no trabalho com a equipa. Tenho lido muito: relatórios, livros e artigos na internet. E, claro, tenho “fustigado” a nossa equipa com perguntas e dúvidas. No meu primeiro mês, consegui a proeza de ter proporcionado várias gargalhadas com perguntas “tecnicamente” ignorantes!



Luz verde nos portos do Mindelo

A expansão internacional do ManWinWin requer uma monitorização constante por parte da Navaltik em Portugal, no sentido de garantir que tudo corre de feição com o funcionamento do programa nos clientes alé-
m-fronteiras. Com efeito, de 25 a 29 de Agosto a equipa técnica da Navaltik aterrou no Mindelo, a segunda maior

cidade de Cabo Verde, com o objectivo de actualizar o ManWinWin na ENAPOR – Portos de Cabo Verde.

O projecto focou-se na zona do Porto Grande e contemplou a formação dos técnicos, a instalação de uma impressora de etiquetas com códigos de barras e a optimização do funcionamento com o *software*, com o intuito de tornar a utilização mais dinâmica e proveitosa.

Dos conceitos à prática

Depois da teoria, a Navaltik levou os conceitos à prática e efectuou uma breve auditoria no terreno, para garantir que a actualização do programa entrava em funções de forma exaustiva.

A ENAPOR passou no teste e os técnicos da Navaltik voltaram a Portugal com a certeza de que toda a gestão da manutenção se concretiza através do ManWinWin e que os técnicos do cliente adquiriram o *know-how* suficiente para o bom desempenho das suas tarefas.

Navaltik faz *check-in* na Argentina

A par dos bons resultados obtidos na Dupont em Cerquilho, no Brasil, o ManWinWin foi repescado para mais uma das filiais da empresa com sede num país vizinho: a Dupont de Berazategui, na Argentina. Contudo, implementação do programa neste caso já não contemplou a formação no terreno com os técnicos da Navaltik – a pasta passou para a empresa brasileira WW, que tratou de toda a instalação e arranque do *software*.

Um balanço positivo

Dias mais tarde, os ecos de um balanço satisfatório chegaram aos escritórios da Navaltik, em Massamá – “a semana de trabalho foi boa, pequena para tanto trabalho que tínhamos que desenvolver com o pessoal, mas o saldo foi positivo” descreve Brenna Leal, responsável da WW. A prioridade foi garantir que os trabalhadores da Dupont adquirissem toda a bagagem para utilizar em pleno o programa e ficou visto que “o principal desafio é mudar a forma de trabalho na área de manutenção da planta”. Concluída a fase de implementação e a formação do pessoal na Dupont, a WW faz um relatório positivo deste intercâmbio profissional, “esperando que o Mww possa funcionar como estímulo para a mudança de cultura”.

Novos clientes
ManWinWin

DUPONT

Berazategui, Argentina

SILOS DE LEIXÕES

**SANTA CASA DA
MISERICÓRDIA**

Espinho

Na primeira pessoa

*“Esperamos que o
ManWinWin possa
funcionar como estímulo
para a mudança de
cultura”.*

Brenna Leal

WW

*Sobre a implementação do Mww
na Dupont de Berazategui*

O Livro

*“Organização e
Gestão da
Manutenção”*

De J.P. Cabral

Já tem
6ª Edição