

OS DEZ MANDAMENTOS DA ZAITECH

1. Somos uma empresa de Search, Coaching e Assessment de Executivos. Em modo Search, somos focalizados (embora não 100%) em preencher posições que remuneram acima de US\$ 100 mil anuais em empresas de Petróleo, Gás, Energia e Mineração.
2. Somos apaixonados pelo que fazemos e orgulhosos de fazê-lo muito bem.
3. Nos esforçamos o tempo todo para enxergar simultaneamente o todo e as partes. Prestamos atenção nos detalhes. E escutamos cuidadosamente o que o cliente diz (e o que não diz);
4. Na dúvida entre sermos Rápidos e sermos Profundos, sempre preferiremos ser Profundos: atingimos objetivos e cumprimos prazos sem queimar etapas;
5. Nosso compromisso é com o nosso cliente. Nosso *principal* compromisso é com o mercado: isto significa que jamais venderemos o que não compraríamos;
6. Somos muito bons para originar serviço, mas somos melhores ainda em executá-lo. Acreditamos que o melhor cartão de visita do mundo é uma execução primorosa. Isto inclui 6a) varredura prévia de cada busca, antes mesmo de escrever a proposta; 6b) expertise no segmento de negócios do cliente (petróleo, gás, energia e mineração); 6c) somos uma empresa de *people business* e olho no olho é essencial no nosso negócio; 6c) feedback trimestral durante o prazo da garantia (um ano);
7. Não queremos R\$ 1,00 sequer que não mereçamos: se entendermos que o cliente é melhor servido prosseguindo sozinho, ou com a ajuda de outro fornecedor, nós diremos isto;
8. Não buscamos ninguém que trabalhe para um cliente (ou ex-cliente) pelo prazo de 24 meses a contar do encerramento do último engajamento (isto vale para Search, Assessment e Coaching). Não buscamos ninguém que tenhamos recrutado, enquanto aquela pessoa trabalhar para aquele cliente (ou ex-cliente), a menos que a empresa nos libere por escrito;
9. No mundo da prestação de serviços, o cliente não tem condições de experimentar previamente nosso trabalho, como o faria se fôssemos um produto. A Liderança das Idéias é a melhor maneira de nos posicionarmos frente ao cliente e ao mercado. A reputação à prova de bala é a segunda melhor maneira (vide item seguinte);
10. Reputação se constrói em 30 anos e se perde em 3 minutos. Não fazemos nada que não possa ser publicado em um jornal de grande circulação e na internet. Nosso trabalho exige controlar cuidadosamente a nossa visibilidade pública.