

São Paulo, 19 de maio de 2010,

Carta de Referência

A *Unival comércio de válvulas e acessórios Industriais LTDA*, contratou a *ABS Consultoria* em julho de 2009 para execução de um projeto comercial com a intenção de diagnosticar falhas em nossos métodos de venda, e a partir destas elaborar planos de ação para melhoria de nosso processo.

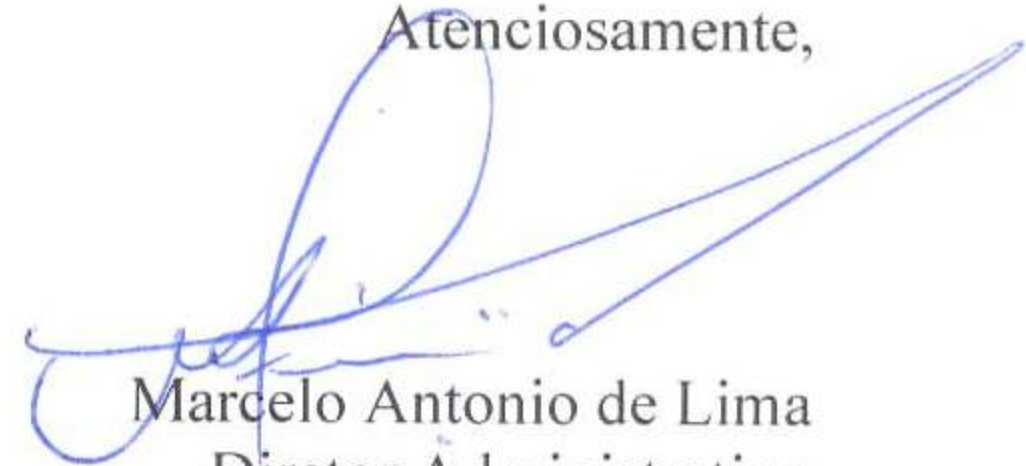
Após o diagnóstico das falhas, tivemos 34 semanas de implantação da metodologia ABS, e com esta muitos procedimentos estão sendo incorporados à rotina da empresa. As reuniões de revisão para discutir os orçamentos da semana são de suma importância para a empresa, pois além de melhorar a comunicação entre as partes, possibilitou à administração verificar uma série de oportunidades que eram perdidas e que necessitavam de um acompanhamento mais assíduo.

Todas as planilhas e relatórios também são ótimas ferramentas para melhoria de nossa gestão. Agora podemos visualizar com mais clareza nossas oportunidades e nos tornamos mais ágeis em tomar ações sob estas.

Temos muito a agradecer a toda equipe ABS que disponibilizou uma série de consultores, psicólogos, palestrantes, para nos atender e proporcionar soluções cada vez melhores e mais embasadas em suas experiências de mercado.

Portanto, devido ao profissionalismo da empresa e seu comprometimento em alcançar as metas do projeto, nos sentimos à vontade para recomendar a empresa.

Atenciosamente,



Marcelo Antonio de Lima
Diretor Administrativo

UNIVAL COM. DE VALV. E ACESS LTDA