



## USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Veículo: Maxpress

Data: 20/03/2015

Caderno/Link: [http://www.maxpressnet.com.br/Conteudo/1,742684,AGROdestaque\\_entrevista\\_Aдриanna\\_Oliveira\\_Rozo,742684,2.htm](http://www.maxpressnet.com.br/Conteudo/1,742684,AGROdestaque_entrevista_Aдриanna_Oliveira_Rozo,742684,2.htm)

Assunto: Agrodestaque entrevista Adrianna Oliveira Rozo

## AGROdestaque entrevista Adrianna Oliveira Rozo

O Projeto AGROdestaque divulga as contribuições que o egresso da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (USP/**ESALQ**) realiza nas áreas de Ciências Agrárias, Ambientais e Sociais Aplicadas. Consiste em uma entrevista em formato ping-pong, na qual é possível obter informações sobre o egresso breve currículo, demandas da área em que atua e opiniões acerca de aspectos relacionados ao mercado profissional.

Além da publicação nos sites da Escola ([www.ESALQ.usp.br/acom/agrodestaque](http://www.ESALQ.usp.br/acom/agrodestaque)) e da Associação dos Ex-alunos da **ESALQ** (ADEALQ) ([www.adealq.org.br/](http://www.adealq.org.br/)), o material é disponibilizado como sugestão de pauta aos veículos de comunicação da USP, de Piracicaba e região, bem como aos profissionais da mídia especializada.

Segue entrevista com a economista Adrianna Oliveira Rozo (F-2008)

### Atuação profissional

Sou economista formada pela **ESALQ**, onde estudei entre 2005 e 2008. Desde então, tenho atuação no mercado financeiro: recém-formada, trabalhei na área comercial da Título, corretora de valores, e, em 2010, entrei no Programa de Trainees do Itaú Unibanco, onde trabalho até hoje. Em função dessa atuação no setor, em 2013 concluí meu MBA em Banking na FIA (Fundação Instituto de Administração), que envolveu uma formação generalista em administração e um estudo atualizado das principais tendências, desafios e oportunidades do setor financeiro.

Realizei um job rotation (variação de atividades em que o funcionário passa por diversas áreas da empresa durante um determinado período de tempo, a fim de conhecer todos os processos, atividades e especificidades de cada área) pelo programa de trainees, o que me possibilitou ter uma visão geral da profissão: quais são nossas áreas de negócio, a operação que garante o funcionamento e a disponibilidade dos serviços e as áreas de suporte, que tem a missão de simplificar e garantir que tudo seja feito com agilidade e atendendo as normativas legais, financeiras e de risco. Depois disso, fui alocada na área de Eficiência Corporativa do banco, que é responsável pelo Gerenciamento Matricial de Despesas (GMD), uma metodologia de tratamento de despesas, segregando-as por natureza e nomeando responsáveis de diferentes habilidades e atuações na empresa. O objetivo é identificar oportunidades de melhoria através de indicadores, gerando projetos que façam mais com menos. Tive essa função por três anos e, no início de 2014, troquei de área e agora trabalho com cartões de crédito.

A que área ou setor se dedica atualmente? Descreva as atribuições pertinentes ao cargo que ocupa. Qual a importância delas para o mercado?

Atualmente, sou responsável pelo desenvolvimento de novos produtos, gestão do portfólio de produtos e da comunicação com o cliente, elaboração de estudos e implantação de ações de receita e identificação de comportamentos e tendências. Minha atividade tem interface com diversas áreas: temos que desenvolver o produto para que a área comercial alavanque as vendas, desenvolver canais de venda e atendimento em parceria com a área de tecnologia, além de buscar a implantação do produto ideal para o cliente, com o desafio de manter a rentabilidade e eficiência do produto.

Quais os principais desafios desse setor?

O mercado de cartões de crédito foi ampliado e somos uma grande área de meios de pagamento. Estamos presentes diariamente na vida de boa parte dos brasileiros, que fazem seus pagamentos utilizando as funções débito e crédito, que podem portar cartões pré-pagos ou crédito tradicional, clientes que transacionam presencialmente ou pela internet, no Brasil e no exterior. Tudo isso em um ambiente altamente impactado por novas tecnologias: carteiras virtuais, bitcoins e novos canais de relacionamento com o cliente em que temos que nos adaptar com agilidade.

Temos um público diversificado e um desafio de qualidade e rentabilidade. Um desafio permanente é o de identificar os perfis de cada cliente, adequando a oferta de produtos à necessidade real de cada um deles, nos diferenciando da concorrência e trazendo valor agregado ao nosso cliente, em um ambiente competitivo como o do mercado financeiro. Acredito que outro desafio do setor seja o de expandir a base total de clientes, acompanhando o crescimento da classe média no Brasil e da oportunidade de sermos uma porta de entrada para clientes não bancarizados, ampliando o papel atual dos cartões de crédito.

Que tipo de profissional esse mercado espera?

Percebo que o mercado financeiro como um todo, independente da área de atuação específica (como negócios, produtos, back office ou financeira, por exemplo), busca profissionais dinâmicos, que se adaptam com agilidade e têm boa percepção do ambiente. Com tantas variáveis socioeconômicas em permanente estado de mudança, quem se adapta primeiro é quem sai na frente.

A pró-atividade e a busca por simplificação e inovação são pilares fundamentais para se destacar em um mercado em que os clientes têm a percepção de serem commodities. Ter uma atitude de dono e fazer acontecer são diferenciais que permeiam toda a estrutura, do atendimento ao cliente aos executivos do negócio e, a meu ver, condição é condição fundamental para o reconhecimento profissional.

Alessandra Postali

Estagiária de Jornalismo

imprensa.ESALQ@usp.br