

Duas bravas jovens

OBJECTIVOS DA BRAVEMIND

- SUPERAR AS EXPECTATIVAS DOS NOSSOS CLIENTES
 - FIDELIZÁ-LOS
 - GARANTIR A SATISFAÇÃO AOS CANDIDATOS
- WWW.BRAVEMIND.PT

A Bravemind foi fundada por duas jovens empreendedoras. Em quatro meses já contam com cerca de 14 clientes – multinacionais e empresas nacionais – e uma base de dados de 12 mil candidatos

Andreia Duarte, 30 anos e Patrícia Peras, 26 anos, ambas licenciadas em gestão de recursos humanos, lançaram-se no mundo que, é dominado, em grande parte, pelos homens. Mas esse preconceito não as fez parar. Conheceram-se na faculdade e mais tarde os caminhos voltaram-se a cruzar no meio profissional: “A nível profissional, rapidamente, funcionámos muito bem a trabalhar em equipa”, diz Andreia Duarte, uma das *partners* da Bravemind.

Mas a criação do negócio próprio deve-se também ao facto de ser o sonho de qualquer pessoa. Mas não a criaram em cima de castelos de areia! “Ao longo do nosso percurso profissional fomos criando uma carteira de clientes interessante e conseguimos fidelizá-la”, explica Patrícia Peras, *partner*. Visto que não correriam assim tantos riscos, pois é de capital intelectual que estamos a falar, as despesas pessoais não seriam muito grandes, e

as duas *partners* dotadas de uma boa carteira de clientes, começaram a actividade em Junho deste ano.

O QUE É A BRAVEMIND?

Uma empresa cujo principal objectivo é fornecer serviços de pesquisa de quadros médios e superiores, recrutamento e selecção, treino de competências psicológicas, *coaching* de executivos e consultoria em recursos humanos. “A junção de *head hunting* com o recrutamento é a grande diferença”, diz Patrícia Peras.

A formação também é um dos pilares onde assenta esta empresa. Segundo Andreia Duarte, a Bravemind disponibiliza formação em liderança, vendas, atendimento, call centers entre outras. “Neste momento já estão a ser trabalhados projectos na área de liderança e comportamento para uma multinacional”, adianta.

O optimismo está bem patente na cara destas duas empreendedoras: “O mer-

cado está a abrir. Temos vários serviços a decorrer na área editorial, farmacêutica, banca, grande consumo, distribuição e principalmente na área de tecnologias.” A verdade é que com poucos meses de existência, estimam que as previsões de vendas este ano chegue aos 200 mil euros.

Quanto ao tempo médio de recrutamento de uma pessoa, a Bravemind leva cerca de três a quatro semanas: “Na recta final enviamos uma *check-list* com cerca de três candidatos que achamos ter o perfil que o cliente deseja”. Quanto à decisão, esta é um compromisso partilhado com o cliente. “Temos que funcionar com o cliente como parceiro”, diz Andreia Duarte.

Com uma base de dados de 12 mil candidatos estas duas profissionais deixam alguns conselhos que poderão ser-lhe úteis na hora de se candidatar: “Sinceridade na elaboração do currículo acima de tudo”. Mas não só! “Hoje valorizamos currículos que venham com referências, é mais uma garantia”, afirma Patrícia Peras.

JOANA PERES