

# Vigia Online reforça time de profissionais para tornar-se referência no mercado de segurança eletrônica



Da esquerda para direita: Heberthrisch Quezada, Ted Ricardo e Wilson Marini.

**A** Vigia Online, franquia de segurança eletrônica presente em sete estados do Brasil, anuncia a contratação de um time de profissionais experientes e consolidados na área de segurança.

Heberthrisch Quezada é o novo Diretor Comercial e será responsável pelo desenvolvimento de negócios e expansão da franquia. “Estamos trabalhando para levar um novo conceito profissional para o mercado de segurança. Queremos auxiliar e agilizar o dia a dia do franqueado, para que ele se preocupe apenas com os projetos dos seus clientes e nós possamos cuidar da parte de gestão, de marketing e de fornecimento de equipamentos. Dessa forma, o profissional pode focar em uma prestação de serviço excelente para o seu cliente final, ofertando soluções de qualidade com um preço justo”, explicou Heberthrisch.

Para desenvolver planos de vendas, suporte ao franqueado, ações de marketing e desenvolvimento de eventos locais, juntaram-se ao time Renato Pacheco, que assume a gerência regional de relacionamento da região sul e Wilson Marini, que assume a região sudeste.

A profissional Silvana Folgosi Cunha assume o cargo de Diretora de Relacionamento e será responsável por administrar

e ser o elo de contato do franqueado com a franqueadora. “Irei participar ativamente do crescimento da Vigia Online. Esse ano já começamos muito bem e a tendência é melhorarmos mais para podemos realizar os nossos objetivos e dos nossos franqueados”, disse Silvana.

Segundo Ted Ricardo, CEO da Vigia Online, a expectativa é que esses profissionais somem toda a experiência e know how que possuem para que possam tornar a Vigia uma referência para o mercado de segurança. “Com esse time tenho certeza que iremos tornar a Vigia uma empresa extremamente sólida e eficiente dentro do segmento. Cada uma dessas feras irá agregar muito valor com suas características próprias de conhecimentos técnicos, network, participação em eventos e palestras. Iremos utilizar essa experiência para mostrar ao mercado que vender segurança não é vender o conceito de medo, e sim trabalhar com eficiência aliado ao bem-estar, não só para o nosso franqueado, mas principalmente para o cliente final. Desta forma iremos formatar as mudanças focadas na excelência de prestação de serviços ao cliente que clama por preços justos aliados a qualidade profissional de quem os oferta”, falou Ted. **SE**