

Como nasceu a Holox



Jacqueline Cerqueira

2021

O ano era 1999.

Estava no terceiro ano na trilha do empreendedorismo com minha empresa de Consultoria.

Em menos de três anos consegui um bom portfólio de clientes. Um destes clientes - empresa do segmento metalúrgico. Realizei dois importantes trabalhos na minha carreira naquela organização.

Além da atividade ter sido bastante enriquecedora, fiquei muito feliz ao perceber o quanto estava conhecendo ambientes evoluídos com gestão inovadora – a exemplo de *células de trabalho*. E ao lado de toda esta oportunidade na minha trilha profissional, estavam profissionais bem preparados, engajados e com competências comportamentais que faziam a diferença na condução de todo o processo de gestão e aprendizagem.

Como consegui este cliente? Ao lançar curso aberto sobre tema da área de Recursos Humanos, recebi duas inscrições e havia uma terceira pessoa interessada. Porém, a empresa somente inscreveu dois participantes. Resolvi, então, ceder uma cortesia para esta terceira pessoa.

O que aconteceu em seguida: Aquele profissional trabalhava na área Treinamento & Desenvolvimento e foi o multiplicador de referência sobre o curso. Pouco tempo depois, recebi solicitação de proposta para outro programa na modalidade *in company*. Assim, esta empresa foi cliente recorrente.

Cinco anos depois, tendo me dedicado à minha vida acadêmica, cursando Mestrado e sendo docente, as atividades de Treinamento e Desenvolvimento ficaram um pouco fora de cena para o mercado, porque deixei de lançar cursos abertos. No entanto, eu continuava atendendo várias empresas em três regiões do Brasil, conciliando com a docência.

Precisamente, no ano de 2004, fazendo contatos com clientes, nos primeiros instantes, o profissional me perguntou se a minha empresa ainda existia. Para mim, aquela observação foi muito significativa para a revisão da minha rota profissional. Precisei ajustar as velas para continuar me posicionando no mercado por meio de cursos abertos, para ficar na “vitrine” - foi isto que abriu as portas do mercado para minha empresa.

Feito isto, a vida seguiu seu curso e continuei de alguma forma procurando estar mais próxima desses clientes.

Alguns anos depois, observei que alguns daqueles mencionados profissionais já estavam em outras organizações.

Em 2020, estando numa fase profissional em que precisava inovar, alavancar novos negócios, conquistar e reconquistar novos clientes, fiquei algum tempo bastante introspectiva para encontrar respostas e eis que tive uma ideia.

Sem muita esquematização e seguindo muito minha intuição, convidei um daqueles profissionais para se associar em uma nova empresa que eu estava constituindo naquele Estado, considerando inicialmente o Plano de Negócios e as significativas possibilidades de trabalho que se anunciam.

Para confirmação da minha convicção quanto à importância do pensamento intuitivo, ele aceitou a proposta e ainda me apresentou a outro colega dele que eu também tive a oportunidade de conhecer enquanto atendia a empresa da qual eles faziam parte. Nesse momento, estamos todos três nesta nova trilha profissional, aprendendo juntos, com boa sintonia e bons propósitos. Vamos continuar trabalhando no que sabemos fazer e gostamos muito de fazer.

Tudo isto me leva a crer em três realidades: a introspecção nos conduz a boas intuições; as afinidades espirituais nos aproxima das pessoas que podem caminhar conosco de maneira mais leve; trabalhar em conjunto, com competências comportamentais complementares pode nos levar a inovar e gerar sustentabilidade a qualquer negócio.

Venho agradecer a você *Caribé* e *Sidinei* por estarem nesta trilha comigo. Sigamos juntos!

Jacqueline Cerqueira