

Case **HANSA-FLEX**



Case HANSA-FLEX: Reestruturação da liderança com foco em expansão e integração global.

Sobre



Segmento	Soluções Hidráulicas
N.º de Colaboradores	+5.000
Website	www.hansaflexbrasil.com.br
Ano de Fundação	1962

A HANSA-FLEX Brasil atua no segmento B2B de soluções hidráulicas, com foco em mangueiras, conexões e sistemas hidráulicos para a indústria. Estabelecida em Blumenau (SC), a empresa integra operações globais de uma companhia familiar alemã e busca consolidar sua presença no Brasil e nos países da América Latina.

Com vendas voltadas a grandes contas industriais, prioriza excelência técnica, atendimento local e alinhamento com padrões internacionais.



*Pesquisa de Satisfação respondida pela Gerente de RH da HANSA-FLEX.

Os Desafios

A HANSA-FLEX Brasil buscou o apoio da Foursales para preencher uma posição estratégica: a de Diretor Executivo, responsável por liderar toda a operação no país e por reportar diretamente à matriz na Alemanha. O projeto surgiu em um momento em que a empresa passava por uma reorganização de sua estrutura, com foco na reestruturação da área comercial e no fortalecimento da presença da marca no mercado nacional. O desafio envolvia identificar um perfil de liderança sênior com forte viés comercial, vivência em vendas B2B em ambientes industriais e experiência prévia na condução de times multidisciplinares.

Um fator determinante para a complexidade do projeto foi a exigência de domínio avançado do idioma alemão, requisito mandatório para a posição devido à necessidade de interlocução direta com o executivo responsável pela América Latina, sediado na Alemanha. Como se tratava de uma companhia de origem familiar, esse alinhamento cultural e linguístico era considerado inegociável.

Além disso, o projeto requeria um(a) executivo(a) que pudesse atuar de forma estratégica na condução e modernização dos processos internos, especialmente na área comercial, e que tivesse domínio sobre indicadores financeiros, gestão de P&L e métodos de trabalho estruturados. Outro aspecto relevante foi a localização da empresa, em Blumenau (SC), o que demandava candidatos com disponibilidade para estar presencialmente na sede com frequência, ainda que não residissem necessariamente na cidade.

Por fim, a empresa demonstrou abertura para conhecer profissionais de diferentes regiões e nacionalidades, desde que atendessem aos requisitos estratégicos e culturais definidos, reforçando a importância de um mapeamento robusto, consultivo e altamente direcionado para garantir assertividade e aderência ao perfil ideal.

Sobre o Case

Com base no escopo estabelecido junto ao RH da HANSA-FLEX, a Foursales iniciou o projeto mapeando profissionais com sólida trajetória em vendas industriais, habilidades em gestão estratégica e domínio avançado do idioma alemão. Considerando a complexidade dos critérios, a estratégia de hunting foi ampliada desde o início para todo o território nacional, com foco em abordagens consultivas, busca ativa por indicações e análise criteriosa de aderência técnica e comportamental.

A shortlist foi composta por perfis altamente diversos: brasileiros com experiência internacional, estrangeiros residentes no Brasil e executivos de diferentes nacionalidades com passagens por setores industriais relevantes. Em uma reunião de calibragem, dez profissionais foram apresentados à liderança de RH, que sugeriu que todos fossem entrevistados pelo executivo responsável pela América Latina, sediado na Alemanha. No total, o VP conduziu entrevistas com oito desses candidatos, a fim de aprofundar a avaliação técnica e cultural.

Durante o processo, alguns dos principais gerentes da operação no Brasil também contribuíram com percepções relevantes sobre o estilo de trabalho e o perfil comportamental dos finalistas, agregando uma visão prática e alinhada à realidade da operação local.

O candidato aprovado foi um executivo colombiano, residente no Brasil, com forte bagagem em liderança comercial, atuação internacional e domínio do alemão. Após a conclusão bem-sucedida, a HANSA-FLEX confiou à Foursales dois novos projetos estratégicos — reforçando a solidez da parceria e a satisfação com os resultados entregues.

“Este projeto foi um excelente exemplo da nossa capacidade de entregar com assertividade mesmo sob os critérios mais específicos do mercado. A abertura estratégica no hunting e a parceria próxima com o cliente foram decisivas para alcançarmos o resultado ideal.”



Marcelo Barros
Consultor Responsável

Conclusão

Insight

A condução deste projeto evidenciou dois grandes insights estratégicos. O primeiro foi a decisão técnica de ampliar a busca para todo o território nacional desde o início, priorizando a qualidade da entrega diante de um requisito altamente restritivo: o domínio avançado do idioma alemão. Tal movimentação ampliou significativamente o universo de profissionais disponíveis e garantiu uma shortlist plural e aderente.

O segundo insight foi a atuação colaborativa e integrada com a liderança de RH da HANSA-FLEX, o que permitiu realinhamentos ágeis, validações comportamentais mais profundas e uma leitura mais refinada da realidade da operação.

Essa parceria ativa foi decisiva para identificar, com precisão, o perfil mais adequado às necessidades estratégicas e culturais da organização.

Diferencial

O projeto com a HANSA-FLEX demonstrou a capacidade da Foursales de conduzir processos altamente especializados com precisão metodológica, inteligência consultiva e fluidez operacional. A combinação de requisitos — como senioridade executiva, viés comercial com domínio técnico-industrial e proficiência avançada em alemão — exigia não apenas um hunting robusto, mas também discernimento na avaliação comportamental e cultural.

A metodologia da Foursales permitiu a construção de uma shortlist altamente qualificada, em tempo competitivo, com entrega final alinhada tanto às expectativas técnicas da matriz alemã quanto às demandas práticas da equipe local.

Como desdobramento do projeto, a HANSA-FLEX confiou à consultoria a condução de duas novas posições estratégicas, reforçando a confiança estabelecida na parceria e a qualidade da entrega realizada.