

## **Topázio Silveira Neto é o “Personalidade de Vendas” 2017 da ADVB/SC**

*Empresário foi premiado por sua atuação no último ano, um reconhecimento à sua trajetória profissional*

Administrador de empresas e empresário do setor de contact center desde 1998, Topázio foi eleito destaque do ano pelo uso das ferramentas de marketing e vendas, disputando a distinção com outros seis finalistas, Nelson Füchter Filho (Le Monde), Nilso Berlanda (Grupo Berlanda), Osmari de Castilho Ribas (Portonave), Pedro Assis (Agemed) e Rogério Siqueira (Beto Carrero World).

Topázio foi sócio e executivo de diversas empresas nacionais e multinacionais no segmento e tem atuação em entidades representativas de classe, tendo sido presidente executivo da Associação Brasileira de Telesserviços. Sócio e presidente da FLEX - Empresa de Gestão de Relacionamentos com taxas de crescimento superior a 20% nos últimos três anos. Fundada em 2009, a Flex conta com mais de 12 mil profissionais distribuídos em 13 unidades de Operação em Florianópolis (matriz), Lages, Xanxerê e São Paulo.

“Esse prêmio é um reconhecimento do trabalho e resultado que toda a equipe da Flex tem realizado ao longo de oito anos de história. Sou muito grato por essa homenagem e tenho certeza que apesar de ser um prêmio pessoal, estou recebendo pelo desempenho da empresa que represento e que tenho orgulho de ter começado aqui em Santa Catarina”, acentuou.

O prêmio “Personalidade de Vendas” é uma promoção da ADVB/SC que acontece há 25 anos e traz o reconhecimento do mercado catarinense aos executivos que utilizam as melhores técnicas de marketing e vendas. Os critérios utilizados para escolha são desempenho mercadológico, uso apropriado das ferramentas de marketing, visão setorial e associativista, comprometimento com práticas de responsabilidade social e a gestão contemporânea de seus negócios.

“O reconhecimento do Topázio como Personalidade de Vendas 2017 é resultado do trabalho sério que ele desenvolveu ao longo da sua carreira, e que, ao começar um novo desafio em 2009, conseguiu criar uma líder de mercado em menos de 10 anos. Por isso merece entrar para a história do marketing e vendas catarinense, servindo de inspiração para muitos líderes

moverem seus mercados”, afirma o presidente da ADVB/SC, Daniel de Oliveira Silva.

## **Os Personalidades de Vendas da ADVB/SC**

2016 – Mário Neves – diretor geral da RBS TV Florianópolis  
2015 - Valério Gomes Neto - presidente da Cidade Criativa Pedra Branca  
2014 – Carlos Amaral - vice-presidente do Grupo SCC e do SBT Santa Catarina  
2013 - Denisson Moura de Freitas – presidente da Komgroup  
2012 - Jaimes Almeida Junior – CEO Westfield Almeida Junior  
2011 - Luciano Hang – presidente das lojas Havan  
2010 - Natanael Santos de Souza – presidente do First.Group  
2009 - Marcello Corrêa Petrelli – vice-presidente do Grupo RIC/Record  
2008 - Acari Luiz Menestrina – presidente da Gran Mestri.  
2007 - Antônio Koerich – presidente da Eugênio Raulino Koerich S.A  
2006 - Sônia Regina Hess de Souza - presidente da Dudalina S.A  
2005 - Manoel Zaroni Torres – presidente da Tractebel Energia  
2004 - Hans Dieter Didjurgeit – presidente da União Saúde  
2002 - Roberto Henrique Barreiros Silva – proprietário do Box 32  
2001 - Francisco Amaury Olsen – presidente da Cerro Azul Empreendimentos  
2000 - Jorge Freitas – diretor da JF Par  
2000 - Leonardo Fausto Zipf – presidente da Duas Rodas Industrial  
1999 - Vicente Donini – presidente do Conselho de Administração da Marisol  
1998 - Fernando Marcondes de Mattos – presidente Costão do Santinho  
1997 - Wandér Weege – presidente da Malwee  
1996 - João Batista Sérgio Murad (in memorian) – presidente Beto Carrero World  
1995 - Ninfo Valtero König – presidente da Átrio Hotéis.  
1994 - Osvaldo Moreira Douat – presidente da Douat Cia. Textil  
1993 - Décio da Silva – Presidente do Conselho da WEG

**SOBRE A ADVB/SC** – Fundada em 1984, a ADVB/SC (Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas) é uma entidade civil sem fins lucrativos, com atuação estadual, que tem por objetivo disseminar os conceitos e práticas de Marketing e Vendas, através do intercâmbio de conhecimento, experiências e ideias entre nossos associados e profissionais de expressão no mercado catarinense. A entidade, pautada nos pilares do reconhecimento, capacitação e relacionamento, realiza inúmeros eventos de premiação ao longo do ano, dentre os principais: *Prêmio Empresa Cidadã*, *Prêmio Personalidade de Vendas*, *Prêmio Top de Marketing e Vendas* e o *Encontro de Ideias*, realizado em diferentes formatos e com o objetivo de promover o networking entre empresários, executivos e dirigentes. A entidade também promove cursos, presta suporte e capacitação aos profissionais da área como forma de fomentar o mercado catarinense e mover a economia do Estado.

**Sobre a Flex** - Fundada em 2009 em Florianópolis, a Flex S.A. atua na gestão de relacionamentos, oferecendo uma robusta plataforma multicanal e soluções completas para toda a cadeia de contact center, que vão desde a venda até o ciclo de crédito e cobrança, passando pelo SAC, *back office*, retenção e reconquista. Altamente inovadora e digitalizada, a empresa está posicionada entre as 10 maiores do setor, emprega mais de 12 mil profissionais e possui quatro unidades em Florianópolis (SC), duas unidades em Lages (SC), uma em Xanxerê (SC) e cinco unidades em São Paulo (SP).  
[www.flexcontact.com.br](http://www.flexcontact.com.br)

**Mais informações:**

Comunicação ADVBSC  
*Elisa Fernandez*  
(48)3224-5258 ramal 24 - 8469-8935

Diretoria de Comunicação  
*Larissa Linhares Comunicação*  
(48) 3307 6240 – 88145251