

STANTON CHASE

Supply Chain, Logística & Transportes



STANTON CHASE

A Stanton Chase é líder global em Executive Search e Leadership Consulting, com extensa experiência em diversos setores e funções.

Fundada em 1990, a Stanton Chase é uma empresa líder global de *Executive Search e Leadership Consulting*. Com 350 consultores especializados em mais de 70 escritórios, em 45 países, a Stanton Chase é única nesta área de expertise, oferecendo aos seus clientes o alcance global de uma das dez maiores empresas de *Executive Search* do mundo, complementada pela especialização em várias indústrias especializadas e uma postura de relacionamento próximo e personalizado.

Os nossos especialistas têm um conhecimento aprofundado das várias indústrias e respetivos *players*, culturas organizacionais, estratégias competitivas e propostas de valor.

A forte colaboração e relações duradouras entre os nossos consultores seniores, garantem acesso contínuo a candidatos de classe mundial para os nossos processos de Executive Search.

Empresas de renome internacional, classificam consistentemente a Stanton Chase como uma das empresas top de Executive Search em termos de reputação e impacto no mercado.

Os nossos consultores estão organizados por indústria e função para trabalharem como uma equipa coesa, que entende as necessidades do cliente, analisa o perfil de talentos e garante uma pesquisa rápida e adequada para todos os processos, em todos os mercados pertinentes.

Mais de 70% do nosso trabalho tem origem em clientes fidelizados de longa data. Nós nutrimos relações com clientes e candidatos através do conhecimento, ética, profissionalismo do nosso processo consultivo e do nosso compromisso de construção de equipas de liderança de classe mundial.

Supply Chain, Logística & Transportes

Como os modelos de Supply Chain, as nossas equipas de research de lideranças vão da origem para a entrega – endereçando toda a cadeia de valor. Seja na cidade mais próxima ou no outro lado do mundo, os nossos consultores têm o know-how e o conhecimento do mercado para encontrar o talento executivo que os nossos clientes esperam e necessitam.

O nosso alcance global e conhecimento aprofundado da indústria são incomparáveis no mercado do Executive Search.

No que toca à nossa abordagem e ao relacionamento com os nossos clientes, a equipa prática de Supply Chain, Logística e Transportes da Stanton Chase é tão diversificada e focada como os clientes e geografias que servimos.

As Supply Chains só são bem sucedidas quando as pessoas certas estão alocadas nos empregos certos. Assim, os nossos especialistas poder-lhe-ão dar acesso às ferramentas de liderança executiva neste setor através do conhecimento, experiência e constante atualização quer seja no lado do prestador de serviços da indústria, como no lado do cliente.

Os líderes de sucesso de hoje no sector de Supply Chain, Logística e Transportes, precisam conhecer os detalhes da tecnologia, segurança, geografia e cultura, contexto legal e regulamentar, e ter um vasto leque de competências técnicas que mantêm os aviões a voar, os navios a navegar e as rodas a funcionar.

Nós sabemos quem eles são, nós sabemos onde eles estão ...

Os nossos serviços, neste setor, segmentam-se em:

› **Supply Chain Management (SCM) 21%**

- › Strategic sourcing & procurement
- › Operations management
- › Information technology
- › Logistics optimization

› **Aviation 17%**

- › Airlines, passenger & cargo
- › Airports, terminals & fixed-based operations
- › Airline services

› **Maritime 20%**

- › Carriers
- › Ports
- › Terminals

› **Rail & Road 19%**

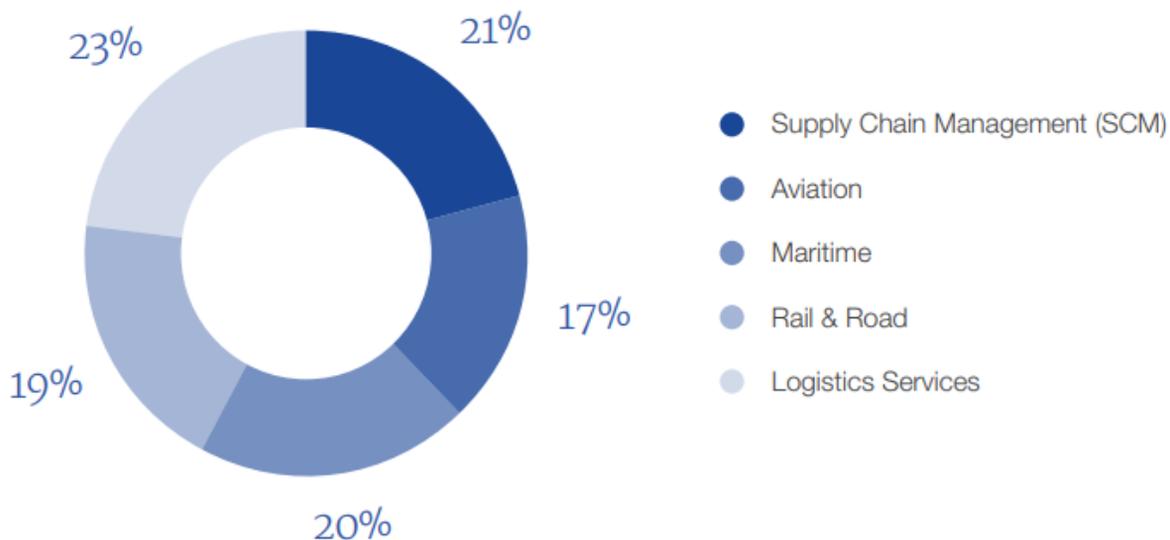
- › Passenger
- › Cargo
- › Infrastructure, operators, bridges & toll roads
- › Dedicated Services providers & suppliers

› **Logistics Services 23%**

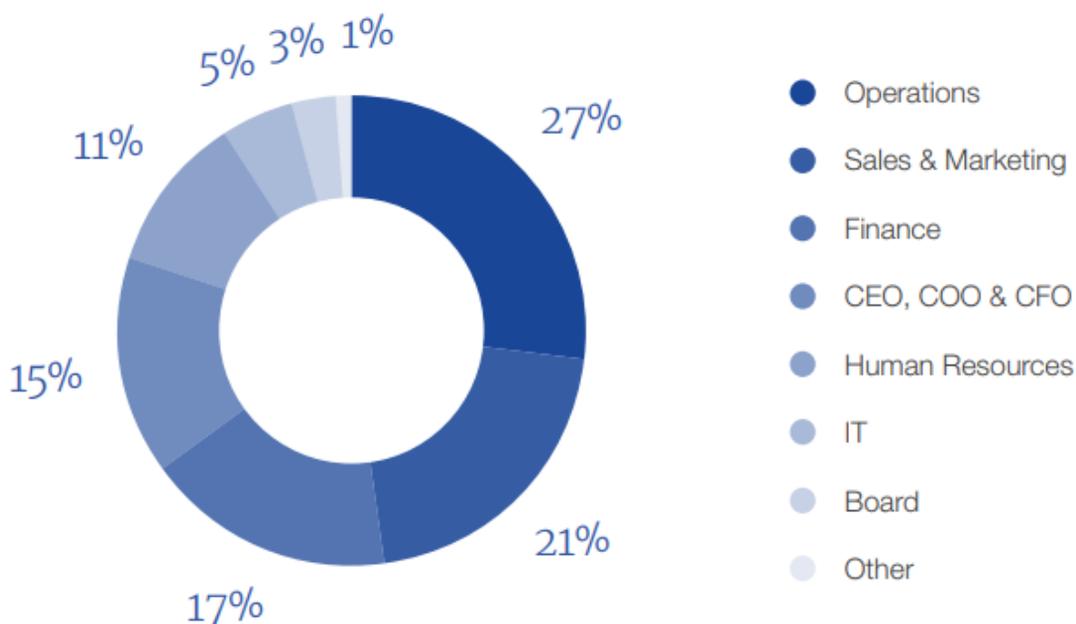
- › Third-party logistics
- › Freight forwarding
- › Warehousing & contact logistics
- › Transportation management
- › E-Commerce Services

STANTON CHASE

Experiência global por Setor



Experiência global por Função



Pilares do nosso Sucesso

Compromisso

Mais de 70% do nosso volume de negócio provém de projetos com clientes já existentes.

Atribuímos esse sucesso ao nosso espírito de parceria e relacionamentos de longo-prazo que vão sendo consolidados.

Verdadeira Parceria

Consideramos as relações com os nossos clientes como parcerias. Os nossos consultores têm a *expertise* necessária para os projetos que adjudicamos e interagem de perto com nossos clientes para executar todas as pesquisas com precisão e foco no resultado.

Oferecemos aos nossos clientes os benefícios de uma empresa global, enquanto estamos localmente estruturados para atuar e operar de acordo com essas culturas. A “imersão extensiva” é a nossa política – conhecemos os nossos clientes em profundidade e tornamo-nos o mais familiares possível com sua cultura e indústria.

Candidatos que se fundem com a cultura dos nossos clientes

Os relacionamentos com os nossos clientes não são relacionamentos comerciais padrão.

Somos os seus parceiros de confiança e entendemos os seus problemas específicos, bem como os seus negócios e a sua cultura, garantindo, assim, a seleção dos melhores candidatos que se ajustam aos nossos clientes.

Identificamos os fatores mais importantes para o sucesso da organização, envolvendo a equipas de gestão que identificam as suas práticas de liderança. Depois, aprofundamos na análise e conhecimento de cada candidato - não apenas no seu desempenho passado e profissional, mas também no seu caráter, trajeto e personalidade.

Daí resultará o *fit* candidato - organização.

Total Transparência

Nos nossos relacionamentos, uma comunicação clara e aberta é fundamental. Para evitar possíveis mal-entendidos e surpresas, fornecemos proactivamente aos nossos clientes total transparência durante todo o processo de *executive search*, garantindo assim uma maior integridade, honestidade e confiança.

“Stanton Chase has a true understanding of my business; they are an extension of our culture.”

O Nosso Processo

Abordagem Consultiva

Cada processo começa com profundas entrevistas com as principais partes interessadas. Uma descrição de posição é desenvolvida para identificar a experiência necessária, as habilidades técnicas e as competências de liderança necessárias para o melhor desempenho.

Depois de finalizado, usamos essa descrição de posição, juntamente com uma estratégia de pesquisa definida, como base para a pesquisa. Estamos em constante comunicação com o nosso cliente durante todo o processo, fornecendo os *insights* e as respectivas análises de *benchmarking*.

Talent attraction

Cada processo é personalizado e usa métodos de pesquisa para identificar os candidatos mais adequados. Os consultores da Stanton Chase interagem pessoalmente com os candidatos, tendo o máximo de cuidado para apresentar de forma atraente e cuidada o projeto do seu cliente. Desta forma, somos capazes de atrair o melhor talento, com potencial para encaixar perfeitamente na posição e organização.

Acesso aos principais talentos globais

Os nossos escritórios e parceiros globais, permitem-nos ter acesso aos melhores talentos em todo o mundo.

Talent assessment

Entrevistas profundas presenciais permitem - nos avaliar com maior precisão o nível de experiência, capacidades e competências de liderança do candidato em relação aos principais critérios do perfil da posição.

Utilizamos as melhores ferramentas de avaliação para fornecer uma visão mais precisa das motivações e probabilidade de sucesso de um determinado candidato na posição específica em que estamos a trabalhar. As recomendações finais são por fim apresentadas ao cliente, apoiadas por perfis detalhados dos candidatos e avaliações das forças, fraquezas e motivações dos mesmos.

“Stanton Chase really cares about us. They go the extra mile at every step of the process.”

STANTON CHASE

Talent acquisition

Com a intensa competição global por talento, uma apresentação meticulosa da organização e da sua proposta de valor é essencial. Representamos os nossos clientes no mercado, com responsabilidade e rigor, e reforçamos a atratividade da posição junto do candidato.

Com base no relacionamento personalizado que nossos consultores estabelecem com cada candidato, podemos obter uma compreensão profunda de cada profissional, as suas motivações e drivers de decisão. Temos o maior cuidado em garantir uma correspondência perfeita entre o candidato e a oportunidade do nosso cliente.

On-boarding, integração e advisory

Trabalhamos sempre com a preocupação de entender as estratégias de cada organização e o efeito implícito das suas políticas e procedimentos. Identificamos os aspetos-chave de cada cultura corporativa, as estruturas formais e informais e os traços predominantes em cada empresa como instituição. Tal ajuda a garantir o sucesso nas fases de on-boarding e integração. Assumimos igualmente, quando pertinente, os papéis de *advisor* e *coach*, facilitando os primeiros tempos de adaptação do candidato recém-admitido.

Atenção especializada

Ao especializarmo-nos em líderes executivos, aceitamos apenas um número limitado de projetos, o que nos permite o foco nessas posições altamente exigentes. Como tal, damos o nosso melhor ao atuarmos como consultores confiáveis para os nossos clientes mais exigentes.

Se a sua empresa procura um consultor especializado com perfil de liderança para fornecer mais do que apenas um bom conselho, a Stanton Chase está preparada e disponível para atender às suas necessidades, durante todo o processo.



Visão Stanton Chase Portugal

Logística: liderança e novas competências

O setor da logística tem registado, nos últimos anos, uma transformação radical nos seus fatores-críticos de sucesso e processos de negócio. Com efeito, o paradigma simplista de “transportar & armazenar” evoluiu rapidamente para modelos mais sofisticados e complexos de *supply chain management*, em que o foco passa a ser toda a cadeia de valor – englobando ciclos de produção e comercialização. Hoje, mais do que nunca, faz sentido a velha frase de Carl Von Clausewitz, estratega prussiano da arte militar no século XIX, que dizia, com pertinência, “amadores falam sobre estratégia, profissionais falam sobre logística”. Neste era de acelerada mudança, quatro grandes tendências podem ser identificadas, nesta área para os próximos anos.

Em primeiro lugar, numa ótica macro, o crescimento e diversificação do comércio internacional. Apesar das tensões originadas pelas guerras comerciais e pelas tentações protecionistas, são expectáveis crescentes investimentos em rotas comerciais emergentes – de que é exemplo mais emblemático a Iniciativa Cintura e Estrada, da China para a Europa. Tal originará um conjunto de novos acordos comerciais (incrementando escala e rentabilidade, e reduzindo os custos), com base em novas rotas e um grande esforço de modernização de infraestruturas (ferrovias, rodovias, portos, terminais intermodais), já visível em muitas geografias. Maior acessibilidade a novos produtos, tempos de trânsito e entrega mais curtos e aumento da competição e das possibilidades de escolha serão os impactos mais visíveis.

Em segundo lugar, a crescente digitalização do sector, com as tecnologias emergentes. Desde a Internet of Things (IoT), que conectará equipamentos, veículos e sistemas de controlo, passando pela Artificial Intelligence (AI) e Machine Learning, que desenvolverão algoritmos que autonomizarão fluxos sem intervenção humana, aproveitando o conhecimento de Data Analytics e a eficiência flexível e descentralizada de Blockchain/Distributed Ledger Technology, muitas serão, de facto, as inovações que, numa cadência acelerada, provocam a disrupção e maior fluidez dos projetos logísticos.

Depois, em terceiro, a crescente mudança nos mercados e preferências dos clientes, quer falemos de B2B ou de B2C. Efetivamente, estas tendências estão a ser moldadas por vetores como a cada vez maior prevalência do comércio eletrónico e a emergência da economia da partilha. De facto, eficiências de rede com base na cooperação, redução de custos e partilha de recursos entre plataformas online, produtores e transportes/distribuição serão cenários habituais num futuro cada vez mais presente. O crescente investimento das empresas de e-commerce em logística própria, otimizando cadeias de valor, será uma variável que irá também a moldar o sector. Para todos os *players*, conseguir materializar valores como transparência, conveniência, acessibilidade e rapidez de entrega será mandatário para uma perceção positiva nos consumidores.

Em quarto lugar, a alavancagem provocada pelos equipamentos inteligentes e sustentáveis, com avanços na robótica, nos veículos autónomos e na mobilidade elétrica. Podemos esperar, neste ponto, um incremento na eficiência das entregas e armazenagem e consequentes impactos no cliente final. Numa perspetiva mais de longo prazo, as tecnologias de impressão 3D deverão assumir-se como disruptivas, quer nos segmentos industriais, quer domésticos, eliminando as várias fases de transporte.

Ora numa área em que “tecnicidade” e o processo têm a devida primazia, importa não esquecer a componente humana. Até porque será esta, no final do dia, a marcar a diferença. A complexidade das variáveis logísticas vem exigir equipas com competências reforçadas de análise, gestão, inovação e... liderança. Quer na gestão de topo, (com a devida formulação estratégica, que deverá ter em conta as macro tendências atrás elencadas), quer nas equipas de gestão intermédias e de base (com os processos de planeamento e organização das operações, no terreno), serão pertinentes competências que impactem níveis de expertise, autonomia e motivação dos profissionais. Não trago aqui uma reflexão exaustiva, mas reforço 5 tópicos que, a meu ver, reforçarão a gestão no setor logístico e tornarão a liderança das respetivas organizações mais eficiente e eficaz.

- > **Competências de análise prospetiva e de cenários** - investir tempo em clarificar os cenários que se perspetivam no negócio e que contêm, em si, a razão e o propósito da mudança; tal permite envolver todos numa autoconsciência coletiva, que estimulará a sua adesão e compromisso (não esquecer: as pessoas não têm aversão à mudança, apenas não gostam de ser mudadas... especialmente, se não percebem porquê);
- > **Competências de gestão estratégica e ligação com execução** - clarificar a estratégia definida e, em cascata, como as várias tarefas/ iniciativas das equipas contribuirão para o resultado global; um modelo cada vez mais integrado de gestão da performance, em tempo real, será essencial;
- > **Competências de desenvolvimento... para gerar os líderes do futuro** - um líder verdadeiro não cria seguidores, cria futuros líderes; se conseguir criar boas competências de liderança e gestão em vários patamares organizacionais, estará a assegurar maior polivalência e autonomia; há que investir tempo para desenvolver competências, através de feedback e coaching constantes;
- > **Networking interno e...externo** - um líder não vive isolado; no ecossistema logístico, importará estabelecer pontes com pessoas-chave de modo a ter processos de trabalho e decisão mais céleres e maiores níveis de cooperação; como defende e bem John Maxwell, uma liderança eficaz deve ter um âmbito 360º - com capacidade de incrementar a eficiência de uma rede cada vez mais disseminada e complexa;
- > **Culturas de inovação estruturada** – o desafio será como atingir um destino, inovando nos caminhos a percorrer; há que trabalhar processos estruturados para passar da criatividade à inovação prática, consolidando o *mix* de tecnologias ao dispor da logística.

Enfim, dimensões em líderes podem deixar a sua marca... e marcar a diferença!



Carlos Sezões
Partner Stanton Chase Portugal

STANTON CHASE

Lisbon Office

Ed. Einstein - Tagus Park
R. Rui Teles Palhinha nº 8, 3º A
2740-278 Porto Salvo, Portugal
T: +351 210 937 866
E: lisbon@stantonchase.com

Porto Office

Rua Eng. Adelino Amaro da Costa
nº 15, 6º sala 1
4400-134 Vila Nova de Gaia, Portugal
T: (+351) 222 420 000
E: lisbon@stantonchase.com



Asia/Pacific

Auckland · Bangalore · Beijing · Chennai
Hong Kong · Mumbai · New Delhi · Perth
Seoul · Shanghai · Singapore · Sydney · Tokyo

Europe, Middle East, Africa

Amsterdam · Athens · Belgrade · Brussels · Bucharest
Budapest · Copenhagen · Dubai · Düsseldorf · Frankfurt
Helsinki · Istanbul · Johannesburg · Lagos · Lisbon
Ljubljana · London · Lyon · Madrid · Milan · Moscow
Oslo · Paris · Porto · Prague · Sofia · Stockholm
Stuttgart · Vienna · Warsaw · Zurich

Latin America

Bogotá · Buenos Aires · Lima · Mexico City
Montevideo · Panama City · Santiago · São Paulo

North America

Atlanta · Austin · Baltimore · Birmingham
Boston · Calgary · Chicago · Dallas · Detroit · Houston
Los Angeles · Memphis · Miami · Montreal · Nashville
New York · Philadelphia · San Francisco · Seattle
Silicon Valley · Toronto · Washington, D.C.

Your Leadership Partner