

Eventbrite anuncia diretor de vendas no Brasil

A Eventbrite Brasil, plataforma líder global em tecnologia para eventos, anunciou o seu novo diretor de vendas. Michel Glezer foi diretor global de operações da Easy Táxi e passou por outros cargos importantes de liderança. Nesta entrevista, ele fala um pouco sobre o novo desafio à frente das vendas da Eventbrite e sobre dicas para empreendedores e Startups.

26/09/2016 17:45:22

Michel Glezer, ex-diretor global de operações da Easy Taxi, a primeira empresa a oferecer serviço de táxi via aplicativo no Brasil, acaba de entrar para o time de líderes da Eventbrite no Brasil, plataforma líder global em tecnologia para eventos, que ajuda a potencializar 2 milhões de eventos todos os anos. O executivo traz no currículo grandes experiências de liderança na área da tecnologia - ele já ocupou o cargo de diretor financeiro (CFO) na Rocket Internet para América Latina, empresa alemã de tecnologia.

A novidade vai de encontro com a estratégia de crescimento da Eventbrite na América Latina, que recentemente anunciou seu Country Manager para as operações brasileiras, Hugo Bernardo. Presente em 8 países, a companhia já processou mais de US\$ 5 bilhões em venda de ingressos brutos desde seu lançamento, em 2006 em mais de 180 países.

A empresa de tecnologia para eventos vem demonstrando rápido crescimento no país. Desde seu lançamento oficial no Brasil, em outubro de 2015, a plataforma teve mais eventos criados em nove meses do que nos três anos anteriores, em que atuavam no país com a startup argentina Eventioz, estudando o mercado brasileiro de eventos. "O Brasil tem potencial para ser um dos principais mercados da Eventbrite. O povo brasileiro é apaixonado por eventos de todos os tipos, desde os profissionais até os de entretenimento, como festas, shows e festivais, e a Eventbrite oferece a melhor solução do mercado para organizadores produzirem todos os tipos de eventos", afirma o Country Manager da Eventbrite Brasil.

Formado em Engenharia de Produção, Glezer fala na entrevista abaixo sobre suas expectativas para o mercado de tecnologia, desafios à frente do novo negócio e dá dicas para novos empreendedores.

10 perguntas para Michel Glezer:

Quais são suas expectativas para a Eventbrite?

Michel Glezer: A Eventbrite foi criada com a missão de unir pessoas através de eventos presenciais. Em dez anos se tornou uma das maiores empresas do seu mercado nos Estados Unidos e neste momento possui como um de seus principais objetivos o crescimento internacional do negócio. Minha expectativa é fazer com que a empresa cresça ainda mais no Brasil, ajudando mais pessoas a criar, compartilhar, encontrar e viver experiências que enriqueçam suas vidas.

Quais os principais desafios e objetivos à frente da empresa?

G: Como responsável pela área comercial meu maior desafio é fazer com que cada vez mais organizadores de eventos conheçam a plataforma. E, através de um relacionamento próximo com eles, garantir que explorem ao máximo todas as soluções que a Eventbrite disponibiliza, para que tenham mais sucesso nas vendas de eventos. A Eventbrite é uma plataforma para eventos de todos os tamanhos, gratuitos ou com venda de ingressos e inscrições. Possui soluções que atendem diversas demandas, como a reserva de lugares para um simples jantar até uma grande peça de teatro, a criação de diferentes tipos de ingressos para uma festa de aniversário até um festival de música que precisa delimitar a entrada de lotes, camarotes e pista, ou então um curso ou aulas com a possibilidade de aceitar todos os meios de pagamento e ter à disposição relatórios detalhados sobre a venda de inscrições. Todas essas soluções e muitas outras estão disponíveis na Eventbrite e nós lidamos com um mercado amplo, falamos com todas as pessoas que organizam eventos, de todos os tipos e tamanhos. Para alcançar esses objetivos estamos estruturando e contratando um time comercial com pessoas dispostas a encarar este desafio e que têm vontade de fazer algo grande.

Como pretende colaborar para o crescimento da Eventbrite no Brasil?

G: Para conquistar os organizadores de eventos brasileiros é necessária a combinação de tecnologia e serviço. A tecnologia da plataforma já é utilizada em milhões de eventos todos os anos, em mais de 180 países, assegurando a estabilidade que organizadores precisam no processo mais crítico de seus eventos. Queremos estar próximos dos clientes para que eles possam aumentar as vendas dos seus eventos, simplificar processos e impressionar os consumidores. Em resumo, nosso crescimento está atrelado a uma forte relação com clientes e oferecer a melhor tecnologia disponível no mercado. Meu papel é criar esse vínculo com os clientes da Eventbrite.

Como você enxerga a Eventbrite nos próximos anos e o mercado de eventos?

G: A Eventbrite vai estar cada vez mais presente na vida dos brasileiros. O brasileiro valoriza as experiências sociais, seja um grande festival de música ou um curso para desenvolvimento profissional. A Eventbrite será a plataforma para buscar e comprar as experiências de acordo com os interesses de cada pessoa. Acredito também que a Eventbrite irá revolucionar o mercado de eventos, trazendo cada vez mais tecnologia para essa indústria, como por exemplo pulseiras de RFID [método de identificação automática através de sinais de rádio] para grandes festivais, proporcionando experiências ainda mais incríveis.

O que te fez aceitar este novo desafio na Eventbrite?

G: O desafio proposto foi o principal motivo. Além disso, a empresa está bem posicionada para explorar o potencial do mercado brasileiro. Ela oferece a combinação que já vi em outros negócios que antecedem períodos de alto crescimento - experiência de dez anos de operação no mercado norte-americano com a flexibilidade de estruturar um time adaptado às particularidades do nosso mercado. Outros fatores que pesaram na decisão foi a possibilidade de me juntar a uma empresa que possui uma cultura centrada no cliente, com uma equipe talentosa e trabalhar com organizadores de eventos, que são superempreendedores.

Para quem está começando, quais as principais dicas para ter uma startup de sucesso?

G: Acompanhei de perto o lançamento de 15 startups nos últimos cinco anos. Assegurar que o propósito da empresa mira em um problema de mercado, ter foco extremo na experiência do cliente, fundadores engajados com a missão da empresa e que compreendam os altos e baixos da vida empreendedora são os principais fatores para conquistar o sucesso.