

Ex-Netshoes repetem dobradinha de sucesso para ajudar empresas a maximizarem seus crescimentos

Após transformarem o maior e-commerce de artigos esportivos do mundo, Roni Cunha Bueno e Renato Mendes voltam a unir forças desta vez na Aceleradora Organica, focando em conduzir grandes empresas e novas companhias em suas rotas de crescimento acelerado

26/08/2016 11:11:01

Parcerias de sucesso podem, sim, repetir grandes feitos. É o que estão provando Roni Cunha Bueno, ex-VP da Netshoes, e Renato Mendes, ex-Head of Marketing & Communications for Latin America, também da Netshoes. Após algumas experiências importantes e vivências pelo mercado, os dois voltam a se encontrar, agora como sócios. Unindo expertises (e clientes), Roni e Renato agora estão empenhados em ajudar empresas (embrionárias com potencial ou já estabelecidas, mas que querem mudar) a crescer. Ambos se tornaram sócios da Organica, aceleradora de negócios fundada em 2014.

Desde o início de agosto, ambos são responsáveis por uma carteira de mais de 20 clientes que buscam alta performance dentro da Nova Economia. Para estes casos, a dupla aplica o método da Evolução Exponencial, desenvolvido a partir das suas expertises em empresas como Netshoes, Empiricus, Dr Consulta, Meliuz, maior cashback do Brasil, RockContent, Netfarma e E.Bricks Ventures, um dos principais fundos de venture capital da América Latina.

“A parceria com o Renato deu certo desde os nossos primeiros trabalhos na Netshoes, então não há dúvidas de que essa soma só nos ajuda a manter nossa rota de crescimento”, comenta Roni sobre a fusão de sua empresa, a Organica Aceleradora, com a e-pratica, de Renato. “Os negócios que estabelecemos nos últimos meses são muito complementares, o que nos mostra que a decisão de nos tornarmos sócios é a mais assertiva que podíamos tomar para crescer rapidamente”, completa Renato.

Depois de deixarem a gigante do e-commerce, cada um acabou seguindo seu próprio caminho. Nos dois anos seguintes, entre 2013 e 2014, Roni assumiu a vice-presidência global de publicidade do Terra. Renato, que ficou na Netshoes até 2015, fundou a e-prática, ocupação que passou a acumular com sua função de Marketing Senior Advisor do e-Bricks Ventures e de Professor Visitante

de pós-graduação do Insper. “A metodologia que desenvolvemos juntos, a partir da observação do comportamento de grandes líderes e da nossa vivência, já tem ajudado muitas empresas a entenderem o que o mercado espera delas”, diz Renato, que assim como Roni, é mentor voluntário na Endeavor Brasil.

Entre os clientes da Organica, que desde então incorporou os players atendidos pela e-prática, estão a própria Netshoes, Empiricus, Time for Fun, Netshow.me, Bicos, Dr. Consulta, Netfarma, e.Bricks Ventures, Dinda, Objetct Edge, Midway, Me Salva, ProntMed, Meliuz, Rock Content, Stilingue, CBC e Vitron. “Com esses e outros cases que virão, nossa empresa já é pioneira na transição da velha para a Nova Economia através da Evolução Exponencial”, finaliza Roni.

Depoimentos de clientes

“A Organica reestruturou a Empiricus e a partir disso nos preparamos para os próximos desafios. Hoje, a empresa está muito mais robusta e os resultados são incontestáveis”, Caio Mesquita, CEO da Empiricus.

“Roni e Renato transformaram meu negócio”, Marcio Kumruian, Founder e CEO da Netshoes.

“Quando a Organica se apresentou como uma aceleradora de negócios, achei que fosse conversa comercial. Mas, depois de dois meses, vimos como a Meliuz acelerou com sua chegada”, Israel Salmen, CEO da Meliuz.