



# **Da Pressão de Custos à Clareza:** A História por Detrás das Poupanças de 20% da ManpowerGroup





ManpowerG



# ÍNDICE

**04**

Introdução

**05**

A Desbravar um Caminho Fechado

**06**

Escolher o Parceiro Certo

**07**

Resultados Claros, Ganhos Tangíveis

**08**

Uma Recomendação em que se Confia

**09**

Contracapa

# Introdução

Há algo de silenciosamente poderoso na clareza.

Para a ManpowerGroup Portugal, essa clareza não nasceu de uma transformação radical, mas sim de uma parceria cuidadosa e ponderada, uma categoria de custos de cada vez.

Há mais de 60 anos que a organização é uma presença constante no mundo do trabalho. Através das suas três marcas (Manpower, Experis e Talent Solutions), ajuda milhares de organizações e profissionais a atrair, desenvolver e reter o talento de que necessitam para ter sucesso.

Mas, no auge da pandemia de COVID-19, a empresa viu-se obrigada a fazer o mesmo: parar, refletir e reavaliar.

Com os custos a subir e a incerteza a intensificar-se, a ManpowerGroup Portugal envolveu a ERA Group no início de 2020. Um movimento ousado, sobretudo numa altura em que as reuniões presenciais eram impossíveis. As equipas trabalharam totalmente à distância durante os primeiros dois anos, construindo uma parceria baseada na confiança, transparência e colaboração num dos períodos mais voláteis da história recente.

Mesmo uma empresa habituada a ajudar outros a adaptarem-se tem, por vezes, de parar para refletir sobre o seu próprio rumo.

E assim começou a jornada com a ERA Group.





## A Desbravar um Caminho Fechado

Como muitas organizações estabelecidas há longos anos, a ManpowerGroup Portugal tinha acumulado alguma complexidade: contratos antigos, fornecedores habituais. Processos que tinham servido bem a empresa - mas nem sempre da forma mais eficiente.

Energia, telecomunicações, frota, instalações, seguros, cartões de combustível... tudo necessário. Tudo cada vez mais caro. A questão não era se deviam agir, mas sim como começar. Para Rui Teixeira, Country Manager da ManpowerGroup Portugal, o modelo de baixo risco da ERA alinhava-se perfeitamente com uma cultura assente na responsabilidade e na confiança.

🗨️ **Tínhamos objetivos ambiciosos desde o início”, explica Rui.**

**“Os custos de energia, combustíveis e tecnologia estavam a aumentar de forma acentuada e sabíamos que precisávamos de otimizar algumas das nossas estruturas de custo. 🗨️**

# Escolher o Parceiro Certo



Escolher o parceiro certo nunca diz respeito apenas à capacidade técnica - tem a ver com confiança, risco e compatibilidade. Para a ManpowerGroup Portugal, a decisão de trabalhar com a ERA Group não foi tomada de ânimo leve. Mas o modelo, a mentalidade e o método tornaram a escolha natural.

BB **O fator decisivo na escolha da ERA foi a sua capacidade de nos apoiar de forma verdadeiramente transversal”, afirma Rui.**

**“Precisávamos de apoio na revisão de custos, identificação de melhores fornecedores ou renegociação de contratos - sobretudo em categorias como telecomunicações, energia, instalações, seguros e tecnologia. QQ**

O que mais se destacou foi o modelo comercial da ERA: sem poupanças, sem honorários. Isso deu à equipa a confiança necessária para abrir as portas, colaborar em pleno e focar-se nos resultados - não no risco.

BB **Hã, naturalmente, algum esforço envolvido”, admite Rui.**

**“Somos uma empresa com 12.000 colaboradores e uma grande presença operacional, por isso o processo exige tempo e partilha de informação. Mas o facto de não haver investimento inicial traz-nos um grande conforto. QQ**

# Resultados Claros, Ganhos Tangíveis

A ERA Group não chegou com soluções pré-formatadas. Em vez disso, mapeou o terreno com cuidado - como caminhantes experientes a escolher o trilho certo.

Analisaram contratos ao detalhe. Ouviram as equipas operacionais. Compararam desempenho com referências de mercado e, sempre que identificaram uma oportunidade, avançaram.

Os especialistas da ERA ajudaram a garantir melhores preços, condições de serviço mais competitivas e, em alguns casos, integrações tecnológicas mais inteligentes que geraram impacto muito para além da demonstração de resultados.

Quando o pō assentou, a ManpowerGroup Portugal tinha alcançado poupanças anuais de aproximadamente 20% numa vasta gama de categorias operacionais.

Não com cortes cegos - mas através de uma visão mais clara.

A abordagem da ERA respeitou o que era essencial: relações com fornecedores, qualidade de serviço e continuidade interna. Encontraram formas de melhorar sem provocar ruturas.

Isto não foi "corte de custos". Foi inteligência de custos.

Para Rui e a sua equipa, o verdadeiro valor esteve não apenas no que foi poupado, mas na forma como foi entregue. Com profissionalismo. Com precisão. Com uma verdadeira parceria.

“A avaliação desta parceria é muito positiva. Os objetivos que definimos foram alcançados”, afirma Rui.

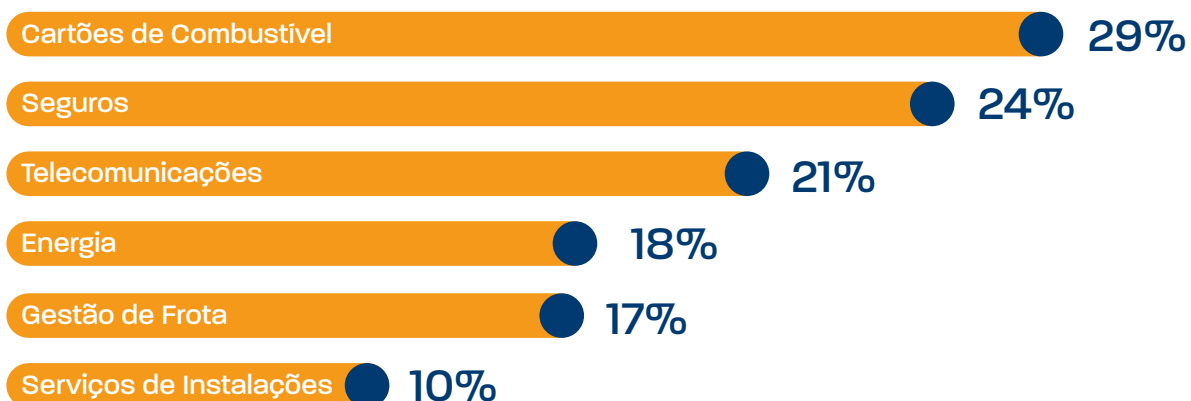
“Conseguimos exatamente aquilo de que precisávamos: apoio especializado em áreas fora do nosso core e estruturas de custos mais eficientes para as nossas operações.”

“E não se tratou apenas do que foi poupado - mas de como foi entregue. Uma coisa que me impressionou muito foi a rapidez com que a ERA percebeu o nosso negócio e as nossas necessidades operacionais - e como conseguiu equilibrar isso com o que o mercado podia oferecer.”

Não foi uma corrida de velocidade. Foi uma jornada partilhada - assente em insight e guiada pela confiança.

E embora a primeira fase tenha chegado ao fim, o caminho à frente permanece aberto. Há mais oportunidades logo ali à frente. E, com a ERA a caminhar ao seu lado, a ManpowerGroup Portugal sabe que é um trilho que vale a pena seguir.

## Resumo das Poupanças



# Uma Recomendação em que se Confia

“Identificámos e desenvolvemos muitas vantagens ao longo deste projeto”, reflete Rui.

“E posso dizer com confiança, até porque já recomendei a ERA a outros, que continuarei a fazê-lo.”

Este não foi apenas um sucesso financeiro - foi um sucesso estratégico. Uma parceria que reforçou as operações, desbloqueou novo valor e deixou o negócio mais bem preparado para o futuro.

“Este projeto foi um verdadeiro exemplo do que uma parceria autêntica pode alcançar - mesmo em circunstâncias extraordinárias”, afirma João Porto, especialista da ERA Group.

**BB Começámos em pleno confinamento. Só conhecemos a equipa da Manpower presencialmente dois anos depois mas, apesar da volatilidade do mercado, da inflação e da escassez de viaturas, mantivemos o alinhamento. Tornámo-nos verdadeiramente uma extensão da sua equipa - e essa confiança mútua foi fundamental para alcançar resultados. 99**



# Contracapa



Este caso de estudo com a ManpowerGroup Portugal é apenas um exemplo de como a nossa abordagem colaborativa e orientada por insights gera resultados mensuráveis - mesmo nos períodos mais incertos.

E a colaboração está longe de terminar.

Quer esteja a enfrentar volatilidade de mercado, aumento de custos ou desafios operacionais em evolução, a ERA Group pode ajudá-lo a ver o caminho em frente - com clareza.



**Descubra o poder da inteligência de custos.  
Visite [eragroup.com](http://eragroup.com) para saber mais.**



ManpowerGroup®



Digitalize o código QR para assistir ao vídeo de depoimentos do ManpowerGroup.

Quer saber mais?  
[eragroup.com](http://eragroup.com)

value through insight™