Código de Ética

Este documento tem como objetivo reforçar os procedimentos e ideais de nosso dia a dia de trabalho, representando a identidade da Seven Trade. Dessa forma, seremos verdadeiros agentes de melhoria para nossos clientes, parceiros e mercado consumidor.

Somente com profissionais comprometidos e engajados, fomos capazes de nos tornarmos uma das maiores empresas de Trade Marketing do Brasil. Exercemos nossas atividades com rigoroso cumprimento às leis e às melhores práticas de mercado, garantindo assim, um ambiente de trabalho adequado e desafios contínuos ao nosso time. Oferecemos serviços com alto nível de qualidade aos nossos clientes e as melhores experiências aos consumidores no ponto de vendas.

O presente código servirá como um importante guia orientador a ser utilizado por todas as pessoas inseridas, de alguma forma, no contexto da SEVEN TRADE – colaboradores, prestadores de serviços, fornecedores, terceiros e clientes– indicando as condutas a serem seguidas, a fim de que todos sempre tomem decisões de acordo com os valores e princípios éticos e íntegros adotados pela empresa, bem como evitem comportamentos proibidos. Além deste código, que é o principal material do Programa de Compliance, temos a Política de Anticorrupção, que está acessível a todos através do site www.seventrademkt.com.br.

A Seven Trade nasceu para inovar e fazer a diferença no ponto de venda!

Índice

Como nasceu a Seven Trade..... 2
Posicionamento de mercado da SevenTrade 2
DNA Seven Trade..... 3
A Seven Trade e seus clientes..... 4
A Seven Trade e o incremento das novas relações de consumo 5
A Seven Trade e os consumidores finais 6
O time Seven Trade..... 6
Programa de Compliance..... 7
Espaço do Colaborador 9
Diretrizes Especificas..... 11
Comunicações Públicas 11
Privacidade de Dados..... 11
Considerações Finais..... 12
TERMO DE COMPROMISSO 13

Como nasceu a Seven Trade.

Com base na estratégia de construção de um completo grupo de empresas especializadas em soluções de Trade Marketing, a Seven Trade é criada em março de 2011, atendendo a uma consagrada marca.

Uma forte gestão dos recursos humanos, a utilização intensa de tecnologia e um profundo entendimento dos objetivos de seus clientes formam o DNA da Seven Trade desde seu início.

No final de 2015, o sócio Vilson Dieter assume o comando da agência e consolida rapidamente a Seven Trade como uma diferenciada alternativa de mercado.

Posicionamento de mercado da SevenTrade

A SevenTrade está presente em todo Brasil.

A presença estratégica das marcas e produtos dos nossos clientes no ponto de venda tem como um dos pilares a forte gestão da equipe de campo, formada por repositores, promotores, consultores de venda, supervisores, dentre outros. Além disso, contamos com sistemas, metodologias e modernas tecnologias que trazem total visibilidade do trabalho realizado no varejo. Nosso objetivo é sempre contribuir diretamente para o crescimento e sucesso dos nossos clientes.

A Seven Trade mantém um Setor de Inteligência que, além de executar o planejamento das equipes de campo através de modernas ferramentas de geoprocessamento e roteirização, consolida e analisa todas as informações mercadológicas, seja na interação do consumidor com os produtos dos seus clientes, seja em seus hábitos de compra, como também, na identificação de oportunidades táticas e estratégicas de Trade Marketing.

O mercado consumidor já não pode ser analisado e tratado de forma massificada, mas sim, com as peculiaridades regionais, de classe econômica e relacionadas a cada aspecto que singularizam o indivíduo. Nosso time aprende a decifrar não apenas os hábitos de compra no ponto de venda, mas também os desejos e expectativas por detrás de cada decisão final do consumidor.

DNA Seven Trade

A SevenTrade tem em seu DNA sua missão, visão e valores, partilhados por todas as suas equipes das principais agências de trade marketing do Brasil.

MISSÃO

Proporcionar a melhor experiência de compra para o consumidor.

VISÃO

Ser a empresa mais admirada do mercado, referência em inovação no Trade Marketing.

VALORES

INTEGRIDADE:

Transparência e ética nas relações com Clientes, Fornecedores e Colaboradores.
Respeito e valorização das pessoas.

COMPROMETIMENTO:

Profissionalismo no cotidiano do trabalho, em todas as nossas ações.

DESEJO DE TRANSFORMAÇÃO:

Colaboração e empenho para inovar.
Crença no potencial das pessoas e paixão pelo que se faz, promovendo o desenvolvimento contínuo dos nossos processos.

CLIENTES SATISFEITOS:

Eficiência e precisão na entrega. Pontualidade e assiduidade, para cumprir nosso Propósito Maior a cada dia de trabalho realizado.

A Seven Trade e seus clientes

A SevenTrade, ao ser contratada por uma empresa, estuda com profundidade seus produtos, a concorrência, o posicionamento de mercado da marca, as regiões, os canais de vendas e seus objetivos de médio e longo prazo.

Com base nesse planejamento partilhado, serão definidos cobertura geográfica, níveis de serviço que serão prestados em cada canal e loja, dimensionamento da equipe, dentre outros, sempre visando à otimização dos recursos investidos no Trade Marketing.

O objetivo da Seven Trade é trabalhar com relacionamentos de longo prazo, criando uma forte parceria com os clientes, oferecendo serviços altamente especializados de Trade Marketing. Damos visibilidade ao trabalho de campo, utilizando modernas tecnologias, valorizando as atividades destes profissionais e promovendo a melhor experiência de compra para os consumidores. Esses são os pilares dos serviços prestados pela Seven Trade.

Em verdadeira sinergia com nossos clientes, a equipe SevenTrade é rotineiramente treinada para ter pleno conhecimento da inovação de seus produtos e suas estratégias de exposição.

Trabalhamos com clientes que compactuam com nossos princípios de valorização das pessoas, sejam elas as que pertençam ao nosso time, sejam os profissionais que atuam no ponto de vendas, responsáveis pela efetiva venda aos clientes do PDV, sejam os consumidores finais, através de relações éticas e transparentes.

É essa sinergia que garante o melhor enfoque: a valorização do ser humano na realização de seus sonhos, materializado na aquisição dos produtos de nossos clientes e atendimento de seus desejos no ponto de venda.

A Seven Trade e o incremento das novas relações de consumo

O mercado atual já não admite os modelos antigos de consumo no ponto de venda. A aquisição de bens é feita de forma fracionada e o poder de escolha do consumidor é o grande definidor da decisão ou não de compra final.

1 Surgimento do desejo de compra (necessidade ou marketing)

Nesta primeira etapa, a divulgação dos produtos é feita na mídia geral pelo fabricante do produto, atingindo indistintamente os consumidores em potencial.

2 Análise das opções de mercado e pesquisa autônoma do consumidor

Os processos de compras atuais demonstram que os consumidores pesquisam antecipadamente em redes sociais, internet e com seus contatos, informações sobre as referências do produto e marca que pretendem adquirir, de modo a nortearem seus atos de compra.

3 Contato com o ponto de venda para interação real com o produto desejado

Após o afunilamento das opções de compra, o consumidor se dirige ao ponto de venda para ter a experiência real com o produto que pretende adquirir. É nessa fase que o profissional da Seven Trade atua, de modo a garantir a melhor experiência do consumidor final com os produtos dos clientes Seven Trade, auxiliando-o na decisão do produto mais afeito ao desejo e necessidade.

É aqui que a experiência com o produto se singulariza.

4 Negociação comercial e aquisição do produto

A última etapa deste processo é a venda em si, realizada pelo vendedor do ponto de venda, conhecedor das condições comerciais oferecidas pelo estabelecimento e informações afins.

A Seven Trade e os consumidores finais

O conhecimento das características e benefícios dos produtos dos nossos clientes garante a apresentação das reais potencialidades que oferecemos, proporcionando experiências reais e significativas no ponto de venda para os consumidores finais.

É a apresentação didática, que nosso time proporciona no ato da apresentação dos produtos, e o alinhamento do interesse do consumidor com o produto dos clientes que representamos que tornam o momento da escolha desse produto significativo e singular ao consumidor final.

Estabelecemos relações de confiança baseadas em credibilidade e conhecimento, para a melhor abordagem e demonstração dos produtos de nossos clientes aos consumidores finais do ponto de venda.

O time Seven Trade

Nosso time é formado por profissionais em constante atualização acerca das melhores práticas de Trade Marketing, coleta de informações do ponto de venda, análise, elaboração de estratégias para garantia da melhor atratividade dos produtos e experiências únicas ao consumidor final em seu contato real, com os produtos de nossos clientes.

Praticamos ações “focadas” no Desenvolvimento Humano de nosso time, desde comunicados internos, mapeamentos de perfis, realização de treinamentos (técnicos de produtos, em gestão de pessoas, boas práticas no ponto de venda), reuniões de governanças e afins.

Abordamos e desenvolvemos ações preventivas ou corretivas no que tange a conduta Moral e Ética de nossos profissionais, perante os consumidores, nossos clientes e especialmente, na atuação como time coeso.

Programa de Compliance

O que é "Compliance"? Compliance significa estar ou agir em conformidade. É uma palavra oriunda da língua inglesa e representa um conjunto de mecanismos internos que as entidades – públicas e privadas – adotam para evitar que atos ilícitos ocorram no âmbito de suas dependências ou no desenvolvimento de suas atividades.

Logo, visa-se agir com ética, de modo correto, íntegro e honesto, de acordo com as leis, e, também, com as normas e procedimentos internos, como o nosso Código de Ética e todos os outros materiais de boas práticas.

O que é Programa de Compliance? Para que uma empresa seja reconhecida como íntegra, deve adotar políticas e procedimentos de integridade e conformidade que garantam o cumprimento da legislação nos seus mais variados aspectos. A esse conjunto de mecanismos de integridade dá-se o nome de Programa Compliance.

O principal objetivo do programa está relacionado à prevenção e, também, possui mecanismos para detectar e remediar possíveis irregularidades.

No ambiente de trabalho primamos pela observância das seguintes condutas:

1) Tratamento dos colegas de trabalho, profissionais do PDV, pelo primeiro nome e de forma respeitosa, sem a adoção de "apelidos" – especialmente aqueles pejorativos com potencial de prejudicar a boa imagem e boa fama do colega.

2) Preservação de ambiente de trabalho. Saudável, asseado e higienizado com os produtos e equipamentos de proteção individual, fornecidos pela Seven Trade.

3) Emissão de mensagens e falas claras, a fim de preservar a objetividade e transparência da comunicação.

4) Contribuição conjunta para a execução do trabalho, a fim de garantir o melhor resultado, em Trade Marketing e seu escopo, aos nossos clientes.

5) Observância da divisão de atribuições dadas pela empresa, direcionamento de lojas/equipe a serem visitadas, bem como, diretrizes de atuação no ponto de venda.

6) Atuação nos limites de sua competência funcional, sem exigir do outro o cumprimento de atividades que não sejam relacionadas ao escopo de seu cargo, assim como, de forma educada e firme, limitar-se a exercer suas próprias atividades, de acordo com sua descrição de cargo, apresentada no ato da contratação ou promoção.

7) Tratar a todos com cortesia e respeito, não deixando de dirigir a palavra, não sendo permitido tratar a terceiros com desrespeito no ambiente de trabalho, em razão de emoções pessoais.

8) Não fazer circular boatos maldosos e/ou calúnias sobre seus colegas de trabalho, sejam pertencentes à equipe Seven Trade ou que atue consigo no ponto de

venda/região, seja no exercício das atividades de trabalho ou em encontro sociais com colegas de trabalho.

9) Caso seja necessário advertir um colega ou profissional pertencente ao time, tratar o tema com privacidade, sem expor o profissional (para quem quer que seja), focando na conduta a ser retificada e não utilizar palavras depreciativas ao trabalhador.

10) Ter zelo com seus instrumentos de trabalho e uniformes, de modo a manter em si, uma boa imagem da Seven Trade e clientes representados.

11) Não menosprezar o trabalho de colegas e atribuir os créditos a trabalhos realizados adequadamente a quem realmente os executou.

12) Permitir o exercício do diálogo para o aperfeiçoamento contínuo de nossas práticas de trabalho.

13) Interação contínua das equipes de Recursos Humanos para suporte efetivo dos profissionais, seu desenvolvimento, reconhecimento de pontos fortes e retificação de pontos de melhoria.

14) Desenvolvimento de lideranças afeitas aos princípios e valores da Seven Trade, trabalhando em conjunto para o fortalecimento das relações de trabalho da nossa equipe.

15) Desenvolvimento do olhar sensível da liderança para a retenção de talentos profissionais, criando redes de sucessão saudáveis.

16) Atuação visando à coesão do grupo de trabalhadores e apoio recíproco.

17) Não permitir qualquer ato de discriminação ou desmoralização de pessoas no ambiente de trabalho, especialmente se pertencentes ao time Seven Trade.

18) Utilizar vocabulário cortês e que não cause constrangimento aos presentes, baseado em critérios de moralidade e bons costumes comuns ao homem médio.

19) Não divulgar informações privilegiadas das condutas estratégicas da Seven Trade e seus clientes às empresas concorrentes, ainda que o “concorrente” se trate de clientes Seven e seu Grupo.

20) Comprometer-se a denunciar qualquer ato abusivo aqui elencado exemplificativamente, seja através da liderança competente para que a conduta seja coibida com celeridade, ou denunciar de imediato no canal de “Espaço do Colaborador” disponibilizado no site da Seven Trade.

Espaço do Colaborador

O **"Espaço do Colaborador"** é ferramenta ativa para preservação do empregado Seven Trade, contra atos que possam prejudicá-lo, em qualquer grau, no ambiente profissional, em sua intimidade e dignidade pessoal.

Este espaço poderá ser acessado através de senha secreta, individual e intransferível, fornecida a cada trabalhador.

A **"janela"** denominada **"Seven com você"** é destinada a quaisquer denúncias sobre atos que contrariem as normativas estabelecidas neste **Código**. A identidade do empregado será sempre protegida,

A denúncia observará o seguinte fluxo de tratamento:

1 Recepção da Denúncia

Setor Responsável: Departamento Jurídico da Seven Trade que tratará as denúncias com estrita confidencialidade.

2 Apuração dos fatos (fomentadores da Denúncia)

Os setores envolvidos serão acionados pelo Departamento Jurídico para prestarem esclarecimentos sobre a Denúncia e apresentação de evidências sobre os fatos.

3 Análise das evidências ou conduta dos envolvidos sobre Denúncia

O Departamento Jurídico, com o apoio do Departamento de Recursos Humanos analisará a Denúncia e as informações apuradas para definição de Plano de ação, a ser submetido à aprovação da Diretoria.

4 Apresentação das Denúncias do período a Diretoria

Discussão dos Planos de Ação propostos, definição de competência para aplicação e execução dos respectivos planos.

5 Mapeamento e monitoramento por parte do Departamento de Recursos Humanos

Acompanhamento em médio prazo para que se evite a reincidência do ato e avaliação de eventuais condutas junto ao ofendido, para minimizar os efeitos do ato faltoso sobre o profissional.

Premissas de atuação dos profissionais que tratarão da Denúncia realizada:

1) Atuação em total respeito à confidencialidade dos envolvidos (fatos e profissionais).

2) Apuração isenta dos fatos em favor da melhoria do ambiente do trabalho da Seven Trade e preservação da qualidade das relações profissionais.

3) Sempre que necessário, utilizar mais de uma fonte de apuração dos fatos envolvidos, para que os fatos da Denúncia sejam tratados e analisados sob diferentes perspectivas, diferentes envolvidos, se for o caso.

4) Elaboração de dossiê sem juízos de valor, mas apenas com o inventário dos fatos apurados, para que se fomente uma discussão embasada em fatos e dados e sem prejuízo aos envolvidos, especialmente em razão de afetos pessoais que possam comprometer a avaliação da situação.

5) Em razão do resultado da apuração (evidências coletadas), aplicar a penalização condizente com o ato e o dano, sempre praticando a mesma medida de penalização em casos similares e agravando a penalização em caso de reincidência do profissional, inclusive com a possibilidade de aplicação de demissão por justa causa, se o caso.

6) Identificar eventuais danos causados contra empregados Seven Trade e terceiros, especialmente para avaliação de eventuais condutas de retificação, para mitigar eventuais danos provocados.

7) Em caso de fomento de palestras e treinamentos para educação contra o ato envolvido na Denúncia, não mencionar nada que remeta a qualquer elemento da Denúncia, a fim de se preservar a identidade dos envolvidos.

Diretrizes Especificas

Presentes, brindes, refeições, entretenimento, hospitalidade e cortesias.

Brindes, presentes, viagens e entretenimento. Não oferecer ou aceitar brindes, presentes, refeições, cortesias, convites, viagens e quaisquer outros que tenham como objetivo influenciar ou recompensar decisões de negócio, troca de favores ou vantagens indevidas, no relacionamento com pessoas do Setor Público.

No que se refere à relação com o Setor Privado, são aceitáveis o oferecimento ou recebimento sensato de brindes corporativos ou presentes ocasionais até o valor limite de R$ 300,00 (trezentos reais), contudo, jamais em dinheiro, e devem estar relacionadas a um propósito legítimo e devem ser oferecidas ou recebidas sem a expectativa de uma influência ou vantagem indevida.
Presentes, viagens, hospitalidades e outros acima desse limite – tais como convites para refeições, viagens e eventos – recebidos em endereço comercial ou residencial devem ser comunicados ao(à) gestor(a) e rejeitados logo em seguida.

Os colaboradores da SEVEN TRADE podem trocar presentes, refeições, entretenimento ou outras cortesias, somente se forem razoáveis e no limite do valor acima mencionado.

Comunicações Públicas

As mídias sociais devem ser usadas em caráter pessoal, de modo a não prejudicar a SEVEN TRADE, os colaboradores, fornecedores e parceiros, sendo expressamente proibido publicar informações confidenciais da SEVEN TRADE.
Somente as pessoas especificamente autorizadas pela SEVEN TRADE podem postar conteúdos como representantes da empresa.

Este Código traz os objetivos esperados de conduta individual, sem que possa ser considerado como meio de criação de vínculo empregatício ou constituição de promessa de continuidade de vínculo empregatício. Este Código está sujeito a alterações, de acordo com o critério da SEVEN TRADE.

Privacidade de Dados

Devemos proteger todas as informações da SEVEN TRADE.

O que são “dados pessoais”? Os exemplos incluem: informações profissionais ou salariais, endereço, idade, raça, religião, orientação sexual, registros pessoais e técnicos, informações médicas, números de contas financeiras, números de identificação do governo e filiações políticas

Os Colaboradores que têm acesso a dados pessoais de terceiros devem: Utilizar esses dados em compliance com as leis aplicáveis e todas as políticas de privacidade ou obrigações contratuais relevantes; Impedir a divulgação não autorizada dos dados; Coletar, usar e processar essas informações apenas para fins legítimos; Limitar o acesso a essas

informações apenas às pessoas que realmente têm um motivo legítimo para acessá-las e que foram capacitadas para utilizá-las adequadamente; Conversar com a equipe local de TI para entender como proteger melhor esses dados, respeitando as políticas da empresa.

Considerações Finais

Este documento estará sujeito a atualizações, que serão divulgadas no **"Painel do Colaborador"** a todos os membros do time Seven Trade.

Comprometa-se com as diretrizes aqui definidas, com nossa história e enfoque de negócio, assuma sua identidade Seven Trade e faça sempre seu melhor.

Este Código traz os objetivos esperados da conduta individual e não cria ou constitui promessa de criar vínculo empregatício, estando sujeito a alterações periódicas, de acordo com o critério da SEVEN TRADE.

Contamos com você para seu fortalecimento no mercado e desenvolvimento conjunto e contínuo de todo time Seven Trade.

Antônio José Wilbert Servolo
Presidente da Seven Trade

TERMO DE COMPROMISSO

Nome do Colaborador Seven Trade:

_____

Data de Admissão: _____/_____/_____

Ao assinar ao presente Termo de Compromisso, declaro que li integralmente o presente Código de Ética, que concordo com seu teor, identifico-me com a missão, visão e especialmente, com os valores da Seven Trade.

Comprometo-me a sempre que notar a afronta aos preceitos aqui anotados, denunciar o fato no Espaço do Colaborador e a acionar minha liderança imediata (caso seja possível), com isenção, sem o intuito de prejudicar ninguém, mas apenas de garantir que este Código de Ética seja realmente seguido por nosso time.

Reconheço que este Código de Ética vincula meus atos, de meus colegas e o meu descumprimento das regras aqui anotadas poderá resultar em minha demissão por justa causa.

Comprometo-me a preservar um ambiente harmonioso de trabalho, a contribuir para nosso desenvolvimento como time coeso e a envidar todos os esforços para que as diretrizes aqui definidas sejam seguidas.

_____, _____ de _____ de _____
[local] [data] [mês] [ano]

_____
[assinatura do empregado SevenTrade]

Rua Demóstenes, 737, Sala 1, Campo Belo, São Paulo - SP, 04614-013 Tel.: (11) 3199-7000
Site: www.seventrademkt.com.br