

SUPERAÇÃO

Thaís Borges enfrentou muitos desafios até chegar a ser diretora de Comercial e de Marketing da Systax, onde atua na área de vendas de soluções e serviços para a área fiscal e tributária

Do telemarketing à gestão de uma grande empresa

Vinicius Cavalcante

» ALICE MEIRA

"O que a vida quer da gente é coragem." A frase de Guimarães Rosa, no clássico Grande Sertão: Veredas, resume a vida de Thaís Borges. Quando entrou no emprego de telemarketing, ela não sabia o impacto que a vaga geraria na sua vida. Ao terminar o ensino médio, sem condições financeiras para pagar uma faculdade privada — ou oportunidade de prestar vestibular para uma pública —, Thaís viu-se encurralada: precisava ganhar dinheiro. Na rotina de trabalhar de segunda a segunda, sem vida social, descobriu a vocação: as vendas. "Falo até hoje que sou operadora de telemarketing de sucesso com muito orgulho."

Ao atender chamadas telefônicas e negociar preços, viu que essa era sua chance e "cavou a oportunidade". Descobriu uma empresa na área fiscal e tributária, onde os operadores de telemarketing ganhavam muito bem. "Fiz contato e falei que queria uma vaga", lembra Thaís.

No entanto, ela percebeu que, para se destacar, precisava ir além do discurso pronto. Sempre batendo as metas de venda, em um momento crucial da carreira, queria mais. Candidatou-se a uma vaga em uma empresa fora do seu radar de atuação e conseguiu o emprego. Anos depois, ocupa o cargo de diretora de Comercial e de Marketing na Systax, no segmento onde é especialista há mais de 20 anos: o de vendas de soluções e serviços para a área fiscal e tributária.

Infância

Nascida na periferia de São Paulo, cresceu em meio ao comércio. A carreira começou no



No tempo que morei no Cambuci, lembro que sofria racismo durante as brincadeiras com as crianças. A gente gostava de imitar o *Xou da Xuxa*, que estava no auge na época, e eu sempre ficava de fora, com a alegação de que não existia Paqueta preta..."

Thaís Borges, diretora comercial da Systax