

RENATA CAMPOS

Head da Takeda Brasil

Renata Campos deixou a cidade de Assis, no interior de São Paulo, onde vivia com os pais, para cursar a faculdade de farmácia e bioquímica na USP, em São Paulo. Do lar assisense, ela conta que trouxe na bagagem os pilares que a ajudaram a construir sua carreira na companhia farmacêutica global Takeda, que acaba de ficar ainda mais poderosa com a aquisição da Shire por US\$ 62 bilhões. “Meus pais nos criaram para olhar o mundo sob diferentes perspectivas e para nos colocarmos no lugar do outro, ter empatia. Em casa, todo mundo se ajuda. Então desde sempre acreditei que é importante ser feliz e realizada. E assim fui (subindo), independentemente do cargo que ocupava na empresa. Esse é o meu estilo: apaixonada pelo meu trabalho, contando com a colaboração das pessoas e escutando e acreditando muito na equipe”, diz.

Renata ingressou na multinacional em 2005 como gerente de produtos, e em apenas uma década chegou à presidência da filial brasileira. De março de 2017 a janeiro de 2019, ela foi *area head* da América Latina, sendo responsável por operações em sete países (Argentina, Brasil, Colômbia, Equador, México, Peru e Venezuela). E ainda faz parte do Comitê de Liderança GEM (Growth and Emerging Markets).

“Escutava os clientes, as forças de venda, as áreas internas, montando estratégias e criando times que me apoiavam. O fato de eu ser acessível me ajudou. Então, fui gerenciar a área de marketing.” Em 2013, foi o seu grande salto. “Tinha 36 anos, era solteira e eles me ofereceram a gerência-geral na Turquia. Fui apoiada por uma companhia que não se importava com o sexo ou a nacionalidade. Fui para um país que não tinha nada a ver com a minha origem – e foi a melhor experiência da minha vida! Lá era um mercado completamente diferente”, diz. Renata relata que alguns de seus funcionários não falavam inglês e ela não falava turco. “Como você ganha a confiança da equipe sem falar a língua? Contando muito com as pessoas que estão ao seu redor. Sua consistência de ações e a sua transparência são percebidas. Tive muito sucesso na companhia, reestruturamos todo o negócio”, afirma. Ela liderou a aquisição de uma empresa local do Grupo Neutec.

Dois anos depois veio um novo convite, desta vez na América Latina. Em 2015, Renata migrou para Buenos Aires assumindo a posição de líder do Cluster da América do Sul, incluindo Argentina, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, e ainda acumulando o cargo de presidente da Takeda Argentina. Dessa gestão vieram algu-

mas conquistas, como a implementação do Mapa Estratégico em cinco países, com 22 projetos concluídos, e otimização de portfólio entre Primary Care e Specialty Care, garantindo a entrada da companhia nas áreas de oncologia e gastroimunologia. Nesse período, a Takeda foi reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar no Peru e na Argentina e obteve a certificação Top Employer em todos os cinco países do cluster. Renata ainda levou o prêmio Emerging Market President's Awards 2015 por sua liderança.

Daí a assumir a presidência da Takeda no Brasil foi um pulo. E ela vê com naturalidade essa ascensão. “As oportunidades de desenvolvimento, de crescimento, sempre apareceram para mim e eu as abracei, nessa minha linha de persistência e foco e dentro daquilo que eu amo fazer.” Para Renata, mais importante do que alcançar resultados é o legado do seu trabalho. “Aquilo que estou deixando é sustentável? Os líderes que estou formando vão realmente crescer? Qual é o impacto do que estou construindo na vida das pessoas? São essas as perguntas que eu me fiz em todas as posições de liderança que assumi na companhia.”

