

# ADVB quer se posicionar como 'a casa da estratégia de vendas' do RS

Meta é oferecer ambiente para troca de experiências, fomentar mercado interno e exportações

## / INOVAÇÃO

Jamil Aiquel  
jamil@jcrs.com.br

Com o objetivo de colocar a venda no centro de todos os setores e impulsionar o desenvolvimento econômico do Estado, a ADVB-RS (Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil) anunciou seu novo posicionamento estratégico.

O objetivo da entidade é atuar como um centro de conexões voltado a tomadores de decisão. O foco principal é oferecer um ambiente seguro para troca de experiências profundas e fomentar tanto o mercado interno quanto as exportações gaúchas.

Para liderar essa transformação, a organização busca reunir os grandes empresários do Rio Grande do Sul em torno de um propósito focado em resultados. "Estamos com uma nova linha de trabalho na ADVB, que é fazer com que ela seja a grande casa da estratégia de vendas do Rio Grande do Sul", afirmou o presidente da entidade, Leandro Pompermaier, em visita ao Jornal do Comércio na terça-feira.

Pompermaier esteve acompanhado do vice-presidente de Estratégia e Competitividade, João Satt; da vice-presidente de comunicação, Gabriella Bordasch; e da diretora de estratégia e competitividade, Melina Schuch. Os representantes da ADVB foram recebidos pelo diretor-presidente do JC, Giovanni Jarros Tumelero.

Segundo o executivo, o marketing é a ferramenta para construir marcas, mas o foco final deve ser o crescimento dos negócios. "A ADVB quer ser o grande hub para trazer o conhecimento, o conteúdo, a discussão e também reconhecer essas empresas que vendem, vendem e crescem e geram empregos, geram tributos e geram um crescimento do nosso querido Rio Grande", completa o presidente.

Durante o encontro, os executivos conversaram sobre o atual cenário da comunicação e a importância de oferecer conteúdos com credibilidade, que realmente agreguem valor e auxiliem os líderes empresariais em seus desafios diários.

Como parte das novas ações, Pompermaier destacou que a ADVB fugirá da tendência de gran-



Pompermaier quer empresários gaúchos unidos com foco em resultados

des eventos massivos e genéricos, priorizando a escassez e a alta qualidade. A intenção é promover comitês focados e painéis ricos em apresentar cases reais, dando visibilidade não apenas para as gigantes tradicionais, mas também para os novos empreendedores e as empresas médias que muitas vezes ficam esquecidas, mas que estão contribuindo com a economia do Rio Grande do Sul.

"Sempre quando pensamos em eventos, tem aquela noção de querer criar o summit para 500 mil pessoas. Eu já penso uma coi-

sa bem diferente. Tem que gerar escassez. Tem que deixar as pessoas indignadas na rua se questionando sobre o por que de não terem sido convidadas", afirmou Pompermaier.

O presidente da entidade também alertou para a necessidade de dar palco para além das marcas tradicionais. "Temos que pensar no new money. São os novos empreendedores que têm que crescer", sustentou, o dirigente, defendendo a importância desses atores para o desenvolvimento do Rio Grande do Sul.

FABIOLA CORREA/JC

## / TRIBUTOS Fonte: www.informanet.com.br

### IMPOSTOS FEDERAIS E ESTADUAIS

29/05	IRRF	Ganhos líquidos em operações em bolsa, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)
29/05	IRRF	Ganhos de capital na alienação de bens e direitos, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)
25/05	IOF	Operações de Crédito - Pessoa Jurídica, de fato gerador de 2º decêndio mês atual (20/05/2026)
25/05	IOF	Operações de Câmbio - Saída de moeda, de fato gerador de 2º decêndio mês atual (20/05/2026)
25/05	PIS/Pasep	Pessoa jurídica de direito público, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)
25/05	PIS/Pasep	Demais bebidas - Tributação de Bebidas Frias, de fato gerador de Mês Anterior (30/04/2026)

**tecmasul**  
51 3373.5509  
f @tecmasulrs  
www.tecmasul.com.br

**Multifuncionais color**  
as melhores do mercado  
em **rapidez e economia.**

- Touch Screen
- Rede Wi-fi
- Multiusuário
- Ecotank
- Impressão A3/A4
- Alto Rendimento



O jornal de economia e negócios do RS

Fundado por J.C. Jarros - 1933

**Jornal do Comércio**

Filiado **ANJ** ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS  
www.anj.org.br

www.jornaldocomercio.com

#### Departamento de Circulação

circulacao@jornaldocomercio.com.br

#### Atendimento ao Assinante

Telefone (51) 3213.1300

De 2ª a 6ª das 8h às 18h

atendimento@jornaldocomercio.com.br

#### Vendas de Assinaturas

Telefone/Whatsapp: (51) 3213.1397

vendas.assinaturas@jornaldocomercio.com.br

Exemplar avulso: R\$ 6,50

Whatsapp:



#### Assinaturas

Mensal	R\$	109,90
Trimestral à vista	R\$	269,73
1+2	R\$	99,90
Total Parcelado	R\$	299,70
Semestral à vista	R\$	528,66
1+5	R\$	97,90
Total Parcelado	R\$	587,40
Anual à vista	R\$	997,92
1+11	R\$	92,40
Total Parcelado	R\$	1.108,80

Desconto de 10% para pagamento à vista

#### Formas de Pagamento:

Cartões de Crédito (VISA, MASTER, ELO, AMERICAN e DINERS)

Débito em Conta: BB, Bradesco, Banrisul, CEF, Santander, Sicredi e Itaú e Pix

Boleto Bancário.

Consulte nossos planos promocionais em:

www.jornaldocomercio.com/assine

#### Departamento Comercial

Atendimento às agências e anunciantes

Telefone (51) 3213.1333

agencias@jornaldocomercio.com.br

#### Operações comerciais

Tel: (51) 3213.1355

anuncios@jornaldocomercio.com.br

#### Publicidade legal

Tel: (51) 3213.1331 / 3213.1338

comercial@jornaldocomercio.com.br

#### Redação

Telefones e e-mails

(51) 3213.1362

#### Editoria de Economia

(51) 3213.1369

economia@jornaldocomercio.com.br

#### Editoria de Geral

(51) 3213.1372

geral@jornaldocomercio.com.br

#### Editoria de Política

(51) 3213.1374

politica@jornaldocomercio.com.br

#### Editoria de Cultura

(51) 3213.1376

cultura@jornaldocomercio.com.br

#### Administrativo e Financeiro

Telefone (51) 3213.1381

financeiro@jornaldocomercio.com.br

rh@jornaldocomercio.com.br

suprimentos@jornaldocomercio.com.br

#### Henderson Comunicação

Brasília - DF

QI 23. LOTE 09 BLOCO A 604 GUARÁ II

71060-636

Telefone (61) 3322.4634 e (61) 3322.8989

marciaglobal@terra.com.br