

FreteGlobal.com

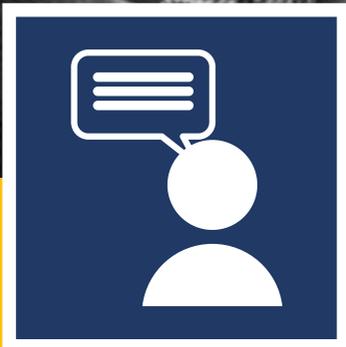


- EMPODERAMOS PEQUENAS E MÉDIAS • EMPRESAS BRASILEIRAS;
- EMPODERAMOS PEQUENOS AGENTES DE CARGAS;
- EMPODERAMOS EXECUTIVOS(AS) DE VENDAS.





Bem-vindo(a) à nossa rede!



Quem somos

Somos uma rede de profissionais com mais de 20 anos de experiência no mercado de Comércio Exterior, logística e transportes, com vivência significativa nas maiores e mais poderosas Cias aéreas e agentes de cargas internacionais.

Nosso PROPÓSITO!



EQUIDADE



INCLUSÃO

01 Missão

Unir os elos mais frágeis desse mercado, para que se fortaleçam, promover o crescimento do empreendedorismo brasileiro, proporcionar oportunidades e melhorias a todos os envolvidos. Buscamos resolver dois problemas crônicos do mercado de Comércio Exterior, que afetam diretamente compradores e vendedores de fretes.

02 Visão

Somos a principal rede de profissionais unidos para a prática da equidade no universo do Comex. Nosso foco é dar força e voz aos elos importantes, porém frágeis desse meio.

03 Valores

- Ética, regras de compliance e transparência são inegociáveis;
 - Atendimento de qualidade significa corresponder ao máximo a expectativa de quem está contratando o serviço e não a expectativa de quem o está executando;
 - Simplificar e modernizar para ser escalável e ter longevidade;
- 4 - Promover o crescimento do empreendedorismo no Brasil.



POR QUE NOS ESCOLHER?

COMPRADORES DE FRETES:

Você quer trabalhar com as Cias aéreas e marítimas de sua preferência, mas tem que contar com atendimento de vários vendedores diferentes e o atendimento deixa muito a desejar?

Conosco, você fala com um(a) único(a) vendedor(a) e você é quem decide quem e como quer ser atendido(a).

Você pode continuar trabalhando com o(a) seu executivo(a) de vendas preferido(a).

POR QUE NOS ESCOLHER?

VENDEDORES DE FRETES:

Você se dedicou e construiu uma carteira de clientes que adora o seu trabalho, mas foi desligado(a) da empresa para a qual trabalhava. Nem os clientes e nem você estão felizes com essa decisão.

O que fazer?

Assuma o controle da sua carreira e continue vendendo fretes das mesmas Cias aéreas e marítimas que seus clientes confiam, contando com todos os recursos operacionais, licenças e sistemas necessários para uma prestação de serviços premium.

Portfólio

Tecnologia, inovação e todas as ferramentas necessárias para gerir e tornar a experiência dos nossos clientes o mais simples possível.



FRETE AÉREO

- COURIER
- CARGA FORMAL
- CHARTER



FRETE MARÍTIMO

- FCL
- LCL



DESEMBARAÇO ADUANEIRO

- EXPORTAÇÃO
- IMPORTAÇÃO



SERVIÇOS ADICIONAIS

- SEGURO DE TRANSPORTE
- ALERTA DE STATUS DE EMBARQUE POR E-MAIL
- ATENDIMENTO CUSTOMIZADO



CERTIFICAÇÕES

LICENÇAS

Além dos sistemas administrativos: CRM, KANBAN, TMS, TRACKING-TRACE, IA e sistemas próprios, integrados entre as áreas, nós estamos amparados pelas certificações e licenças:



Estrutura

Contando com a licença IATA-CASS e WCA, o nosso alcance operacional conta com mais de 200 Cias aéreas internacionais de cargas e presença em mais de 220 países e territórios.



1,254+
clientes

1,6 M
2021 GRPY

20
Executivos(as)
de vendas
autônomos

01

Dezenas de e executivos(as) de vendas, com credenciamento gradativo ilimitado, permitindo que nossa rede ofereça atendimento customizado e humanizado para toda a carteira de clientes.

02

Sistemas de inteligência artificial do mercado de agenciamento de cargas global, com o compromisso de oferecer vantagens competitivas nos fretes internacionais das empresas brasileiras, de modo que sejam compatíveis com os oferecidos pelo mercado às grandes empresas multinacionais.

Estrutura Modal aéreo



Estrutura Modal marítimo



2M
Alliance



Ocean
Alliance



THE
Alliance

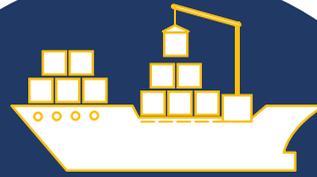


PRAZOS Cotações



MODAL AÉREO

- Prévia no mesmo dia



MODAL MARÍTIMO

- Prévia no mesmo dia;



RODOVIÁRIO INTERNACIONAL

- Até 24 horas



Nós sempre enviaremos uma prévia, considerando a tarifa padrão das Companhias, podendo mandar uma segunda proposta, caso haja uma oferta de tarifas mais competitiva para o mesmo trecho/serviço/período.

DEPOIMENTOS

Relatos reais de clientes que realizam negócios com a fundadora há anos, bem como mais recentemente através da nossa rede.



Daniel Guzzoni · 1º

International Logistics | Export Comex & Supply Chain

Em 16 de abril de 2019, Daniel trabalhava com ·Débora mas em empresas diferentes

Tive a grande oportunidade de atuar com a Debora profissionalmente e pude descobrir uma profissional extremamente diferenciada positivamente, aplicada, organizada e disposta a colaborar em busca de melhores resultados, com conhecimentos sólidos na área, sempre em busca de conhecimentos. Desejo sucesso em sua trajetória e com certeza onde estiver fara a diferença "somando".

Latapack-Ball



Fabio Hees · 1º

Vice President, Global Key Account Management at Ball Corporation

Em 15 de junho de 2010, Fabio era cliente de ·Débora



A Débora é uma profissional que busca sempre uma abordagem diferenciada para qualquer situação e não se contenta com velhas respostas ou justificativas. Tive a satisfação de ter desenvolvido um projeto pela Latapack em conjunto com a Coopercarga onde a Débora foi de extrema importância na quebra de paradigmas. Demonstrou sempre construir sólidas parcerias e relacionamentos. Busca sempre entender e atender o cliente da melhor forma. Parcerias ficam mais simples com profissionais como a Débora!

Sony DADC



Ibrahim Fernandes · 1º

Head of Logistics na Solutions 2 GO Inc.

Em 28 de janeiro de 2019, Ibrahim era cliente de ·Débora

Debora is an example of customer support. Due to her strong knowledge and experience in logistics area, she always provides fast and effective solutions not only for the daily problems, but also for the projects developed by her. Professionalism and commitment complete your profile.



Rogério Sakahara_ · 1º

Research and Development Engineer - MSc Materials Engineer

Em 29 de novembro de 2010, _Rogério_ era cliente de ·Débora

There's one word that comes to mind when I think about Débora's professional attitude: ENERGY ! She always lifts the spirit of everyone who has contact her. She is practical and objective. Besides, she has great knowledge and impresses for her enthusiasm, optimism and ethic. Super professional indeed!



Alejandro Alvarez · 1º

Managing Director Mexico and Latin America at UPS Americas Region

Em 29 de dezembro de 2016, Alejandro era sênior em relação a ·Débora, mas não supervisionava ·Débora diretamente

Debora is a very capable sales professional who was able to overcome difficult market conditions in Brazil and still produce revenue growth in her individual sales territories. She is a proven team leader supported by the multiple examples of helping other sales resources win additional business through their book of business. A detailed oriented, high energy and positive attitude individual. I am sure she can be an asset to any sales organization.



Nei Silva · 1º

Supply Chain Executive / Trader Aprendiz

Em 11 de janeiro de 2010, Nei era cliente de ·Débora

Debora allways demonstrated a good interest focused in understand and solved the issues presented. She has an excellent service oriented to the customer.





**Agradecemos pela
oportunidade!**

FreteGlobal  **com**

 +55 (11) 3164-1577