



CDA GLOBAL MARKETS

Connecting Markets. Creating Opportunities.

BRAZIL ↔ EUROPE

Business Development ■ Market Entry ■ Commercial Representation



Quem somos

A CDA Global Markets conecta empresas brasileiras e europeias a oportunidades comerciais reais, com atuação próxima, visão de mercado e execução orientada a relacionamento.

Uma frente internacional da CDA Soluções Estratégicas Ltda.

- **Desenvolvimento de negócios**
- **Entrada em mercados**
- **Representação comercial**

Entrar em um novo mercado exige mais do que intenção

- Falta de leitura local do mercado e dos decisores.
- Distância entre posicionamento, preço e expectativa comercial.
- Dificuldade de transformar contatos em reuniões, negócios e continuidade.

A OPORTUNIDADE EXISTE, MAS PRECISA SER TRADUZIDA EM AÇÃO COMERCIAL LOCAL.

Da oportunidade à execução comercial

■ ESTUDO

Mercado

Entender contexto, demanda e concorrência local.

■ PROSPECÇÃO

B2B

Identificar empresas, decisores e canais relevantes.

■ PARCEIROS

Reuniões

Abrir conversas qualificadas e construir confiança.

■ REPRESENTAÇÃO

Negociação

Conduzir o avanço comercial com alinhamento.

■ PÓS-VENDA

Acompanhamento

Sustentar a relação e desenvolver a conta.

Um método em cinco movimentos



01

Entender

Contexto, objetivos e restrições do projeto.



02

Estudar

Mercado, concorrência e potencial real.



03

Posicionar

Mensagem, oferta e abordagem estratégica.



04

Executar

Prospecção, reuniões e negociação ativa.



05

Acompanhar

Evolução, ajustes e continuidade comercial.

Diferenciais que aparecem na prática

- **Presença local**
Para interpretar sinais e abrir portas.

- **Visão comercial**
Para conectar estratégia a oportunidade.

- **Relacionamento de longo prazo**
Para construir valor além da primeira venda.

- **Flexibilidade**
Para ajustar a atuação ao contexto real.

- **Comunicação direta com a gestão**
Para acelerar decisões e manter transparência.

Dois sentidos. Uma mesma lógica de desenvolvimento

| Brasil → Europa

Empresas brasileiras que buscam acesso, validação e desenvolvimento comercial em mercados europeus.

PERFIS ATENDIDOS

Fabricantes, distribuidores e prestadores de serviços.

| Europa → Brasil

Empresas europeias que desejam compreender o contexto, encontrar parceiros e construir presença no Brasil.

MOMENTO IDEAL

Empresas que desejam testar um mercado antes de criar uma estrutura própria.

Representar é proteger a reputação dos dois lados

ANTES DE REPRESENTAR UMA EMPRESA,
ANALISAMOS:

- Qualidade e consistência da oferta
- Preço, margem e lógica comercial
- Capacidade de entrega e atendimento
- Estrutura e comprometimento
- Potencial real do mercado

***"A reputação construída no
mercado vale mais do que uma
venda isolada."***

COMPROMISSO CDA GLOBAL MARKETS

Da estratégia à primeira venda

-
- 01 ▪ Preparação comercial
 - 02 ▪ Mapeamento
 - 03 ▪ Prospecção
 - 04 ▪ Reuniões
 - 05 ▪ Negociação
 - 06 ▪ **Primeiros negócios**
 - 07 ▪ Desenvolvimento da conta
-

| Cada etapa transforma o conhecimento de mercado em progresso comercial mensurável.

A representação funciona melhor quando a comunicação é contínua

- Contato direto com os decisores
- Autonomia dentro dos limites acordados
- Comunicação contínua entre as partes
- Ajustes rápidos diante da resposta do mercado
- Transparência sobre avanços e próximos passos



Modelos de atuação ajustados ao momento da empresa

■ ENTRADA

Estratégia e validação inicial para reduzir incerteza no novo mercado.

■ REPRESENTAÇÃO

Atuação comercial próxima para gerar e conduzir oportunidades reais.

■ DESENVOLVIMENTO

Construção contínua de presença, canais e relacionamento de longo prazo.

■ PROJETOS

Foco em desafios comerciais específicos com escopo e prazo definidos.

ESTRUTURA COMERCIAL TÍPICA

Taxa de projeto + acompanhamento mensal + remuneração por resultado.

Resultado com responsabilidade



- **Viabilidade antes da promessa**
Análise crítica do potencial real de mercado.
- **Transparência**
Comunicação clara sobre o que o mercado responde.
- **Reputação**
Foco no valor de longo prazo para ambas as partes.
- **Responsabilidade compartilhada**
Alinhamento total entre a CDA e a empresa representada.

BRASIL

Acesso comercial e desenvolvimento de oportunidades reais em mercados europeus.



O ELO ESTRATÉGICO

EUROPA

Conexões estratégicas e representação comercial de alto nível no mercado brasileiro.



Novos mercados começam com a estratégia certa.

Vamos conversar sobre o seu próximo mercado.

CONNECTING MARKETS. CREATING OPPORTUNITIES.