

## Ciasul intensifica ações com revendas para impulsionar a marca Lumifloor

Como parte de sua estratégia para fortalecer o relacionamento com revendas e ampliar a presença da marca Lumifloor no mercado, a Ciasul iniciou, entre maio e junho, um ciclo de visitas a revendedores de pisos. O objetivo é promover os produtos da marca, fechar novas parcerias comerciais e reforçar os vínculos já existentes.

A ação integra o plano de Trade Marketing da Lumifloor, com foco em potencializar as vendas por meio do canal de revendas e garantir a expansão e a continuidade de toda a linha de produtos – que inclui pisos vinílicos, rodapés de poliestireno e painéis ripados.

As visitas tiveram início em revendas localizadas nas regiões do Grande ABC e da capital paulista. No entanto, o projeto será ampliado para outras regiões do país, reforçando o compromisso da Ciasul em estreitar laços com seus parceiros comerciais e expandir sua rede de distribuição.

Segundo Alexandre Moura, gerente comercial da Ciasul, a aproximação com as revendas é essencial para o crescimento sustentável da marca. “Vamos intensificar cada

vez mais a presença da Lumifloor nas lojas parceiras, com ações de Trade Marketing que aumentem a visibilidade dos nossos produtos, fortaleçam os relacionamentos e impulsionem as vendas”, destaca.

Como incentivo, a Ciasul está oferecendo benefícios exclusivos aos novos parceiros, incluindo uma ampla linha de produtos, suporte técnico especializado, mostruário personalizado para o ponto de venda, materiais de apoio comercial como amostras e catálogos técnicos, além de treinamentos práticos para a capacitação de instaladores das revendas.

Ao investir em parcerias estratégicas com revendas, a Ciasul fortalece sua cadeia de distribuição e proporciona aos parceiros comerciais uma oportunidade concreta de crescimento. “Com essas parcerias, além de ampliar nossa presença no mercado, buscamos garantir que os produtos Lumifloor cheguem ao consumidor final com qualidade, preço competitivo e uma experiência de compra diferenciada”, finaliza Alexandre Moura.



Line Pisos



Villary Pisos



The Style Revestimentos



Revest House



Caza São Paulo



Lopes Floor



Mallu Decor



Essence Acabamentos & Ambientes Planejados

Mosaico com fotos que registram algumas revendas parceiras da Ciasul que receberam visitas do gerente comercial da unidade Ipiranga, Rodrigo Carrillo, e do analista de marketing do Grupo Ciasul, Alisson Santos, para divulgação da linha de pisos vinílicos Lumifloor.

## Ciamon inaugura setor exclusivo para produção de Divisórias Sanitárias.

Reafirmando seu compromisso com a inovação e soluções sob medida para seus clientes, a **Ciamon** acaba de dar um passo estratégico e significativo: a criação de um setor exclusivo para a produção de divisórias sanitárias.

A nova estrutura foi projetada para abrigar a mais recente aquisição da empresa – uma moderna máquina CNC (Comando Numérico Computadorizado), capaz de realizar com alta precisão processos de usinagem, corte e fresamento em painéis laminados TS, MDF, madeira, ACM, sanca de gesso, entre outros materiais. Embora a máquina permita diversas aplicações, o foco principal será a produção personalizada das novas linhas de divisórias Intechbox, da marca **Contract**.



Acima, equipamento CNC já em operação no setor de produção da Ciamon. Novo equipamento permitirá o desenvolvimento de boxes sanitários sob medida, atendendo as novas normas técnicas vigentes.

Para viabilizar a instalação desse novo parque fabril, a **Ciamon** promoveu uma série de adequações em sua estrutura física. Entre as mudanças estão a reconfiguração da planta industrial, ampliação da unidade, instalação de dutos para recolhimento de resíduos, reforço no sistema elétrico, substituição do telhado e melhorias gerais de infraestrutura. Também foram contratados profissionais especializados para operar os novos equipamentos com segurança e eficiência.

De acordo com Mazinho, gerente comercial da **Ciamon** e responsável pelo projeto, esse investimento permitirá à empresa ampliar significativamente sua gama de produtos e atender com mais agilidade e qualidade às demandas do mercado. “Antes, trabalhávamos apenas com divisórias sanitárias no modelo padrão de 1,83m de altura. Agora, com esse novo setor e o maquinário de ponta, podemos produzir boxes personalizados com 2,10m de altura, com ou sem batentes, divisórias piso-teto, entre outras soluções sob medida”, destaca.

Além disso, em parceria com a **Contract**, outra empresa do grupo, a **Ciamon** também está desenvolvendo uma nova linha de acessórios para divisórias sanitárias, como fechaduras, tarjetas e dobradiças internas e externas. Os protótipos já estão em fase de montagem e vão contribuir para a divulgação do produto pelo setor comercial.

Com esse investimento, a **Ciamon** reforça seu diferencial competitivo, ampliando a capacidade produtiva, garantindo maior controle de qualidade e respondendo com eficiência às exigências dos projetos mais complexos e personalizados.

## E-commerce da Contract amplia portfólio com linha de suportes gamers.

A **Contract Ecom**, unidade de e-commerce da **Contract**, acaba de incorporar ao seu portfólio uma nova linha de suportes para TVs e monitores voltada ao público gamer. A novidade atende à crescente demanda por produtos que aliam ergonomia, design e tecnologia, oferecendo mais conforto e uma experiência imersiva tanto para jogos quanto para atividades profissionais.

Produzidos pela renomada marca North Bayou, os suportes se destacam pela resistência, versatilidade e acabamento de alto padrão. Com design articulado e moderno, são compatíveis com monitores e televisores de 32 a 60 polegadas, além de se integrarem com harmonia a diferentes estilos de setups.

Um dos diferenciais da nova linha é a base com iluminação LED, que confere um toque de personalidade ao ambiente, unindo funcionalidade e estética. Os suportes são ideais

para usuários que buscam conforto, praticidade e estilo em um único produto.

Compatíveis com diversos tipos de telas – incluindo LCD, LED, OLED, QLED e Plasma –, os novos modelos oferecem ajustes precisos, contribuindo para uma postura mais ergonômica e melhor aproveitamento do espaço.



## Filial Itajaí da Contract marca presença no maior Congresso de Vendas do Sul do Brasil

No dia 26 de abril, a equipe comercial da Contract, filial Itajaí/SC, participou do Congresso Nacional de Vendas 2025, promovido pelo Grupo K.L.A. Considerado o maior e mais relevante evento de vendas do Sul do Brasil, o congresso reuniu profissionais, empresários e especialistas em um dia de intensa troca de conhecimento, atualização profissional e muito networking.

Realizado no CentroSul, em Florianópolis/SC, o evento contou com a participação de 11 palestrantes de renome, que trouxeram ao público conteúdos de alto impacto, cases de sucesso e estratégias inovadoras para o mercado de vendas.

Entre os temas abordados, ganharam destaque assuntos extremamente atuais, como o uso da Inteligência Artificial aplicada às vendas, estratégias de comunicação e negociação, gestão da imagem pessoal, além de técnicas para manutenção da motivação em ambientes desafiadores e o aperfeiçoamento da persuasão – habilidades essenciais para os profissionais que desejam se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

Ao lado, colaboradores da área comercial da Contract de Itajaí/SC que tiveram a oportunidade de aprimorar suas técnicas em vendas (da esq. p/ dir.): Andreza, Fernanda, Karolina, Felipe, Jéssica e Kacilene.

Representando o Grupo Ciasul, os colaboradores da Contract tiveram a oportunidade de se aprofundar nas tendências mais modernas do mercado, fortalecendo competências, ampliando repertórios e renovando a motivação para enfrentar os desafios e buscar resultados cada vez melhores.



## Contract recebe Esquadrão Placo em sua filial de Itajaí/SC.

O último trimestre foi marcado por muita movimentação e aprendizado na filial da Contract em Itajaí/SC. Além da participação ativa da equipe comercial em diversos eventos e treinamentos externos, a unidade teve a honra de sediar, no dia 14 de junho, o evento Esquadrão Técnico Placo & Ecophon, uma ação itinerante promovida pela Placo, marca referência em construção a seco no Brasil e integrante do Grupo Saint-Gobain, maior grupo global de soluções para a construção.

A iniciativa faz parte da estratégia de marketing da Placo, que, em parceria com seus revendedores, tem como objetivo fortalecer as marcas, gerar engajamento com clientes e parceiros, criar experiências marcantes e fomentar o networking no setor. O evento também proporciona uma oportunidade diferenciada para apresentação de produtos e serviços de maneira prática, dinâmica e próxima dos profissionais que atuam diretamente com sistemas construtivos a seco.

A tarde de sábado foi especial e produtiva. Os convidados participaram de demonstrações de produtos como as linhas Placo e Ecophon, compartilharam experiências, ampliaram seus conhecimentos e se conectaram com outros profissionais do setor. O encontro foi marcado por uma

atmosfera de parceria, acolhimento e integração, encerrando com um delicioso churrasco oferecido aos participantes, todos recepcionados com entusiasmo pela equipe comercial da Contract.

A Contract agradece a presença de todos que contribuíram para o sucesso desse evento. Seguimos juntos, fortalecendo o mercado da construção a seco com conhecimento, qualidade e, acima de tudo, colaboração.



Acima, momento para registrar os participantes que prestigiaram o evento promovido pela Placo, nas dependências da filial Itajaí/SC da Contract.

## Ciamon executa obra desafiadora com praia artificial em São Paulo.

A Ciamon tem orgulho em integrar uma das obras mais emblemáticas em andamento na capital paulista: o Beyond The Club, o primeiro clube com praia artificial da cidade, que promete revolucionar o conceito de lazer urbano.

O empreendimento, orçado em mais de R\$ 1,1 bilhão, está sendo construído às margens da Marginal Pinheiros, na zona oeste de São Paulo, em uma das regiões mais valorizadas da cidade. Idealizado por uma parceria entre KSM Realty (da qual o surfista Gabriel Medina é sócio), Realty Properties e BTG Pactual Asset Management, o projeto ocupa um terreno de 70 mil m<sup>2</sup>.

Com projeto paisagístico inspirado na Mata Atlântica, o clube contará com diversos ambientes para práticas esportivas, negócios e gastronomia – incluindo uma piscina de ondas de 28 mil m<sup>2</sup> capaz de gerar até 900 ondas por hora, com alturas que variam de 0,5 a 2 metros. Entre os destaques, há também quadras de tênis, academia, spa, salão de beleza, bar, playground, brinquedoteca, simuladores esportivos (esqui, snowboard, golfe e automobilismo) e uma arena de e-sports. Um skate park indoor de 1.000 m<sup>2</sup>, projetado pelo campeão Bob Burnquist, também integra o complexo.

O projeto arquitetônico é assinado pelo renomado escritório Aflalo e Gasperini Arquitetos, e a construção está sob responsabilidade da Rocontec, empresa focada em empreendimentos de médio e alto padrão, com forte atuação em sustentabilidade. Até o momento, 97% dos resíduos gerados na obra já foram reciclados.

A Ciamon foi a empresa selecionada, por meio de processo concorrencial, para assumir as obras de revestimentos e construção a seco – mais uma conquista que reforça a sua excelência técnica, capacidade de inovação e competência em executar projetos de alta complexidade.



Acima, perspectivas artísticas do complexo Beyond The Club, que será considerado o maior clube de alta experiência com praia artificial do mundo.

Fonte: [beyontheclub.com.br](http://beyontheclub.com.br)

Segundo Mazinho, gerente comercial da Ciamon, o projeto tem exigido dedicação máxima de todas as áreas da empresa: “É uma obra desafiadora, tanto pelo conceito inovador quanto pela complexidade de execução, com forros, paredes e formas arquitetônicas diferenciadas, além de um cronograma acelerado com entrega prevista para o final deste ano”.

Para atender às exigências do projeto, a Ciamon tem implementado seu moderno sistema de gestão de obras, com planejamento minucioso, reuniões estratégicas e adoção de soluções logísticas diferenciadas – como a execução de atividades em período noturno para manter o ritmo da obra.

Outro diferencial tem sido a atuação conjunta na reengenharia da obra, em colaboração com a construtora. A Ciamon contribuiu ativamente no cálculo estrutural e na escolha dos materiais de uma imponente fachada construída em sistema retrofit, destinada à prática de tênis, e executada com as avançadas placas de gesso acartonado Glassroc X, da Placo.

A empresa também esteve à frente das soluções acústicas, utilizando forros e drywall em áreas com paredes curvas, e será responsável pelo revestimento dos pilares com chapa cimentícia, demonstrando sua versatilidade técnica.

Para as áreas com acesso mais restrito, serão utilizados balancins e plataformas elevatórias, com apoio logístico de caminhões Munck, sempre sob o acompanhamento de uma equipe de segurança do trabalho dedicada e atuante em tempo integral no canteiro de obras.

“Participar, mais uma vez, de uma obra de grande impacto urbanístico só reforça a capacidade técnica e o comprometimento da Ciamon com a excelência. Estamos orgulhosos em contribuir para um projeto tão inovador, que certamente marcará a cidade de São Paulo”, conclui Mazinho.

### FICHA TÉCNICA:

Obra: Beyond The Club

Local: São Paulo/SP

Construtora: Rocontec Construção e Tecnologia

Início das Obras: Abril de 2025

Término da Obra: Previsão para Novembro 2025

### Materiais Utilizados:

Forro de Gesso Acartonado (Chapas ST e RU): 18.600m<sup>2</sup>;

Paredes em Drywall (Septos e Paredes Falsas): 4.400m<sup>2</sup>

Forro Acústico Sonex Illtec Plano (espessura 50mm): 4.400m<sup>2</sup>

Forro de Fibra Mineral Echophon Focus: 1.240m<sup>2</sup>

Forro de Fibra Mineral Cleaneo 12/25: 3.600m<sup>2</sup>

Light Steel Frame com Chapas Cimentícias 10mm:: 3.255m<sup>2</sup>

Revestimento de Shafts com Placa de Drywall ST: 1.500m<sup>2</sup>

Contra Parede com Chapa de Drywall Glassroc X: 2.935m<sup>2</sup>

## Grupo Ciasul e High Excellence promovem treinamento sobre finanças pessoais.

No último dia 20 de maio, o Grupo Ciasul promoveu um treinamento especial sobre finanças pessoais para os colaboradores das suas empresas conglomeradas. O evento foi realizado no Centro de Treinamento da Loja Ciasul, em Santo André/SP, com a participação dos palestrantes Laryssa Ayanne e Gustavo Benaglia, e contou com a presença dos colaboradores das unidades sediadas em Santo André/SP e São Paulo/SP. Para os colaboradores da filial da **Contract** em Itajaí/SC, o treinamento foi realizado em outra data, no formato on-line, garantindo o acesso ao conteúdo para todos os públicos envolvidos.

Com o tema “Dinheiro é emocional, mas também é intencional”, a iniciativa foi realizada em parceria com a High Excellence, consultoria especializada em recursos humanos que atua com o **Grupo Ciasul** há alguns anos. O objetivo foi ampliar o conhecimento dos colaboradores sobre a relação entre emoções, crenças e hábitos financeiros, além de apresentar estratégias práticas para uma gestão mais consciente do dinheiro que possam alcançar melhores resultados para a vida.

Durante a palestra, Laryssa Ayanne, psicóloga organizacional com foco em desenvolvimento pessoal e profissional, destacou como as crenças sobre dinheiro são formadas ainda na infância e se refletem na vida adulta.

“Muitas vezes, o contexto familiar e social influencia nossa forma de lidar com o dinheiro. Compreender essas emoções é o primeiro passo para uma transformação positiva nessa área”, explicou.

Na sequência, Gustavo Benaglia, especialista em educação financeira, mentoria estratégica e investimentos, trouxe reflexões valiosas sobre hábitos financeiros e a importância do planejamento. “Frases como ‘eu posso’, ‘eu trabalho para isso’ ou ‘eu mereço me recompensar’ muitas vezes escondem padrões prejudiciais. É preciso ter consciência e assumir o controle da própria vida financeira para conquistar objetivos que hoje podem parecer inalcançáveis”, afirmou.

Para Carla Noffs, gerente de Recursos Humanos do **Grupo Ciasul**, investir em temas como educação financeira é essencial para o bem-estar dos colaboradores. “Problemas financeiros podem afetar diretamente o desempenho profissional, gerando estresse, queda de produtividade e desmotivação. Ao promover iniciativas como essa, ajudamos nossos colaboradores a desenvolverem uma relação mais saudável com o dinheiro, o que contribui para um ambiente de trabalho mais positivo e engajador”, conclui Carla.



Nas fotos ao lado e acima, os colaboradores das empresas do Grupo Ciasul que marcaram presença nas duas turmas que foram criadas para o treinamento sobre finanças pessoais. Tema atual gerou bastante interesse dos participantes.

**Amarelo e Verde**  
são as cores da  
campanha de julho



Com a chegada do mês de julho, é importante ressaltar duas campanhas de conscientização que ganham destaque: o **Julho Amarelo**, focado na prevenção e combate às hepatites virais, e o **Julho Verde**, dedicado à conscientização sobre o câncer de cabeça e pescoço.

Que essas campanhas inspirem todos a buscar mais informações, cuidar da saúde e apoiar aqueles que estão em tratamento. A conscientização é a chave para a prevenção e o combate eficaz dessas doenças.

Participe do nosso **Cianews** enviando suas sugestões de matérias para o e-mail [marketing@grupociasul.com.br](mailto:marketing@grupociasul.com.br)  
Afim, este informativo é de todos!

**GRUPO**  **CIASUL**

**CIASUL • CONTRACT • CIAMON**

Rua Dr. Belizário Alves Tavares, nº 230 - Utinga  
09220-420 | Santo André/SP  
Fone: 11 2764-5599 | [www.grupociasul.com.br](http://www.grupociasul.com.br)