



# LINHA DO TEMPO

A Caccuri nasceu para ser uma das melhores consultorias em Executive Search. Foi fundada para proporcionar um atendimento diferenciado e em seus primeiros dias, em fevereiro de **2003**, já contava com três clientes. Seu jeito de trabalhar, superando as expectativas, provou seu potencial. Apenas dois anos depois, já havia conquistado 26 clientes e 96 projetos. Era a certeza de que a empresa estava consolidada. A satisfação e fidelização dos clientes impulsionava a Caccuri ainda mais.

Em **2005**, a empresa dobra de tamanho e muda-se para um novo espaço. Em parceria com o Great Place to Work Brasil, trouxe Bill Clinton como palestrante de um evento sobre Liderança e Prosperidade Coletiva, valores fundamentais para a Caccuri. O evento foi um sucesso, gerando grande exposição no Brasil e no exterior.

No ano seguinte passou a fazer parte da Agilium Worldwide, representando uma das principais alianças estratégicas em Executive Search do mundo. Desta forma, a Caccuri passou a oferecer seus serviços em 29 países, através de 30 consultorias boutique. Seu crescimento foi notável. Nesse ano, conquistaram mais 34 clientes e 121 projetos.

O jeito de trabalhar da Caccuri se solidificou. Isso resultou no reconhecimento através do selo de qualidade de “Fornecedor de Conteúdo” do Portal WEC, avaliado conforme item 4.3.5 / ISO 10015, conquistado em **2008**, ano finalizado com 63 clientes e 223 projetos.

No ano de **2010**, uma agência especializada em branding, realizou uma pesquisa para entender o que os clientes pensavam a respeito da Caccuri. O resultado confirmou os valores que sempre nortearam a empresa: cuidado, flexibilidade, coragem, confiança, proximidade, humildade, seriedade e respeito.

Em **2011** a Caccuri ingressou na AESC “The Association of Executive Search and Leadership Consultants”, mais importante organização desse setor no mundo, sendo certificada por unanimidade. Ser uma das melhores consultorias do mundo virou realidade. Nesse mesmo ano, a Caccuri chegou a 122 clientes e 457 projetos.

A Caccuri ganhou relevância no Brasil, e avançou, conquistando clientes por toda a América Latina, chegando em **2014** a 149 clientes e 512 projetos, mesmo tendo descontinuado seus serviços de Leadership – Assessment e Coaching, passando a focar exclusivamente em sua especialidade – Executive Search.

Em **2016** veio a expansão internacional. A Caccuri abriu seu primeiro escritório fora do país, em San José – Costa Rica. A nova estrutura, baseada em tecnologia e pessoas, trouxe ampla atuação na América Latina. Além da geografia e dos mercados, a Caccuri conhece profundamente as diferenças culturais dos países da região, apresentando assim mais um de seus grandes diferenciais.

A parceria oficial com a CBS Partners se deu em **2017**. Uma vez especialistas em Executive Search, a parceria foi uma importante oportunidade para que a Caccuri passasse a oferecer serviços de Coaching aos seus clientes através de uma empresa especialista nesse serviço.

A Caccuri se tornou referência em Executive Search com sabedoria, segurança e profissionalismo ímpar. E hoje tem o orgulho de saber que 85% de seus clientes foram fidelizados, prova que, desde que saiu do papel, seus projetos são conduzidos pelo caminho certo, levando junto seus clientes para o sucesso e crescimento.