



Srº Gerente de vendas,

Sua equipe de vendas vai bem? Você sabe distinguir todos seus vendedores?

Que tipo de avaliação você aplica e qual periodicidade desse acompanhamento?

Saiba que se o mercado não estiver muito aquecido, importantíssimo manter na sua equipe profissionais realmente engajados e comprometidos com o objetivo da empresa.

Muito arriscado é ter o mercado não tão aquecido e em sua equipe profissionais desmotivados e sem vontade de vencer...é sua obrigação recuperá-los ou em último caso, substituí-los.

As regras são claras para sua equipe? Todos sabem das metas com total certeza? Existe um acompanhamento semanal com gráficos e exposições?

Existe reunião com os que estão ficando para trás em termos de resultados? Ou você como Gerente de Vendas só se importa com os top10?

Entenda que é muito importante os vendedores conhecerem seu próprio desempenho para não causar estresse desnecessário ou pressão fútil (aquele que muitos Gerentes de Vendas gostam de fazer para mostrar serviço, e apenas para isso).

Já experimentou reunir grupos de vendedores mais experientes com os novatos e assim poder compartilhar conhecimento em uma sinergia saudável?

Já experimentou compartilhar responsabilidades aos vendedores antigos de casa para que com isso ele se sinta realmente parte envolvida no negócio e então interiorizar que é corresponsável pelo resultado geral da empresa?

E o Marketing como gerador de melhores resultados?

Você Gerente de Vendas ainda insiste em distanciar-se do Marketing da empresa achando que é autossuficiente como único promotor de resultados?

Triste constatar que existe rivalidade em quase todas as empresas entre vendas e mkt, e assim sendo o diálogo oportuno se torna uma batalha de egos.

Analizar métricas e em conjunto avaliar os resultados das campanhas é quase sempre um motivo a mais para gerar conflitos desnecessários e crise de identidade.

Aos Gerentes de Vendas que não tem o mkt sob seu guarda-chuva, proponho uma reunião semanal com entrega de resultado ao superior imediato de ambos.

Quando juntos (Vendas e MKT) os resultados são substancialmente melhores, pois sempre existirá uma cumplicidade envolvente em busca do resultado necessário.

E por último -mas não menos importante-; Há alguns anos trabalhando diretamente com grandes equipes de vendas e consequentemente com alguns dos melhores vendedores do Brasil, pude perceber que esses destaques (Top10, Tropa de Elite, Grupo Alpha, ou qualquer nomenclatura que queira dar aos melhores de vendas da sua empresa) não se importam em serem cobrados, desde que a cobrança seja justa e OBJETIVA.

Ao mesmo tempo em que os melhores vendedores não se importam de serem cobrados, eles também querem orientação e estão ávidos por feedbacks profissionais para que com isso possam melhorar o desempenho e fazer com que superem seus recordes de vendas. Eles são assim, às vezes intransigentes mas muito competentes, alma de campeões e incansável na busca do desempenho máximo.

Sucesso e ótimas Vendas – Samir Jbeili - Janeiro 2014