



TERMÔMETRO DE CARREIRA EM VENDAS:

COMO AVALIAR SEU MOMENTO
E DESCOBRIR O PRÓXIMO PASSO



//////////SUMÁRIO

Introdução	03
Estrutura de Vendas	04
Os três papéis principais em vendas	05
Como lidar com desafios e Obstáculos	12
Conclusão	17
Quem Somos	19

//////INTRODUÇÃO

Ei, você que está pensando em dar um passo adiante na sua carreira em vendas! Já parou para avaliar onde você está agora e qual seria o próximo passo ideal para alcançar seus objetivos profissionais? Sabemos que muitas vezes é difícil ter uma visão clara do que fazer para crescer na área de vendas, ainda mais em um mercado tão competitivo.

É por isso que a **Ploomes**, em parceria com a **Meetz**, produziu um termômetro de carreira em vendas, para te ajudar a avaliar seu momento atual e descobrir qual é o próximo nível de desafio para sua carreira. **Vamos lá?**



///ESTRUTURA DE VENDAS

A estrutura de vendas hoje é focada na era digital em que vivemos, as vendas são realizadas através de canais online, como e-commerce e marketplaces.

Apesar disso, muitas empresas mantêm uma estrutura de vendas tradicional, com vendedores que visitam clientes pessoalmente. Isso acontece principalmente em setores como o de serviços financeiros, onde a relação pessoal é importante para o cliente, além dos setores de vendas B2B (empresa para empresa) em geral, que em sua maioria possuem ciclos longos de negociação e fechamento e muitas pessoas envolvidas.

Mais importante que a estrutura utilizada são os papéis principais que encontramos dentro de vendas, algo que se você procura evoluir sua carreira de vendas, precisa conhecer.

Cada um possui sua responsabilidade e importância dentro de uma estrutura de vendas. Conheça a seguir quais são os principais papéis para entender o que precisa desenvolver e dar um salto na sua carreira de vendas, sabendo se já está pronto para o próximo passo.



HABILIDADES

**A PRINCIPAIS HABILIDADES DOS PAPÉIS EM
VENDAS: SDR, CLOSER E LÍDER DE VENDAS**

HABILIDADES



SDR (SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE)

SDR é o profissional que tem como responsabilidade e objetivo identificar e qualificar leads para a equipe de vendas.

É ele que realiza a prospecção inicial, buscando potenciais clientes e estabelecendo o primeiro contato.

Como saber se você está pronto para assumir esse papel?

Por ter um papel em que busca e estabelece o primeiro contato, o profissional precisa ser resiliente, saber não desistir no primeiro obstáculo, saber que não será fácil e que precisará ter paciência para gerir todas as informações.

Além disso, ser proativo e ter uma abordagem orientada a resultados são características indispensáveis para um SDR de sucesso. Outro ponto importante é ter a capacidade de lidar com a pressão e o ritmo acelerado do trabalho, já que a rotina de um SDR pode ser intensa.

Confira algumas dicas de livros que ajudarão no desenvolvimento das habilidades necessárias para ser um bom SDR.



RESILIÊNCIA

1

Resiliência (Coleção Inteligência Emocional),
da Harvard Business Review

2

Garra: O poder da paixão e da perseverança,
de Angela Duckworth



ORGANIZAÇÃO

3

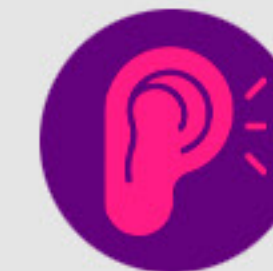
Scrum,
de Jeff Sutherland

4

Hábitos Atômicos,
de James Clear

5

A Técnica Pomodoro,
de Francesco Cirillo



ESCUTA ATIVA

6

Empatia (Coleção Inteligência Emocional), da Harvard Business

7

Review Comunicação Não Violenta,
de Marshall B. Rosenberg

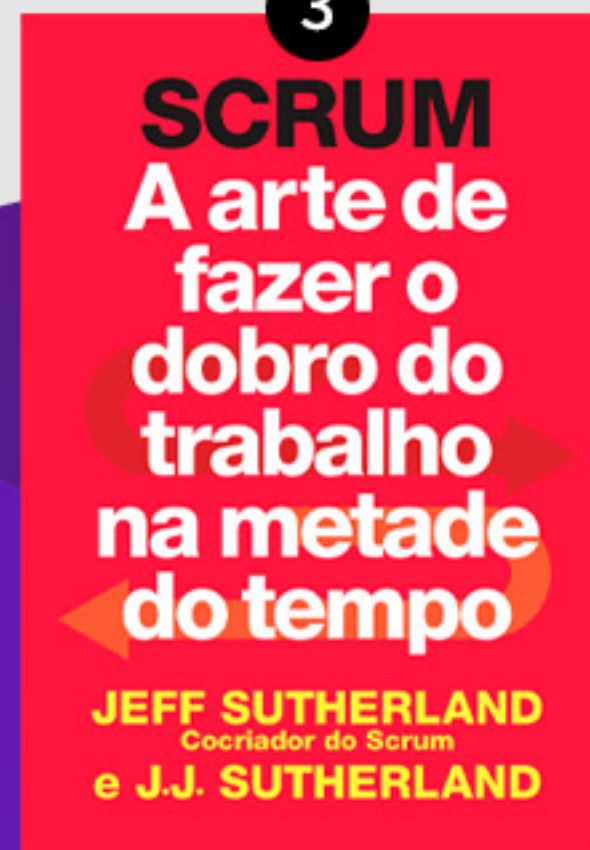
1



2



3



4



5



6



7





CLOSER

Closer é o profissional responsável por finalizar negociações com sucesso. É aquele vendedor que sabe como conquistar a confiança do cliente, identificar suas necessidades e apresentar soluções personalizadas de forma persuasiva.

Ser um Closer não se resume apenas a fechar negócios; é sobre construir relacionamentos duradouros com os clientes, garantindo sua satisfação e fidelidade.

Como saber se você está pronto para assumir esse papel?

Ser um closer requer habilidades específicas e uma mentalidade forte para enfrentar os desafios que surgem no processo de vendas.

Saber se relacionar com as pessoas é essencial, visto que não se trata apenas de fechar negócios, mas construir um relacionamento saudável e duradouro. Com isso, também é necessário saber conectar o relacionamento com técnicas de negociação para trabalhar na persuasão e aumentar as chances de concretizar a venda.

Outro aspecto importante é ter conhecimento profundo sobre o produto ou serviço que está vendendo, para poder responder às perguntas dos clientes e superar objeções com facilidade.

Confira algumas dicas de livros que ajudarão no desenvolvimento das habilidades necessárias para ser um bom closer.



RELACIONAMENTO

1

Como fazer amigos e influenciar pessoas,
de Dale Carnegie

2

As armas da persuasão,
de Robert Cialdini

3

Brevidade inteligente,
de Mike Allen



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

4

Como convencer alguém em 90 segundos,
de Nicholas Boothman

5

Objeções,
de Jeb Blount

6

Como Chegar ao Sim,
de William Ury

7

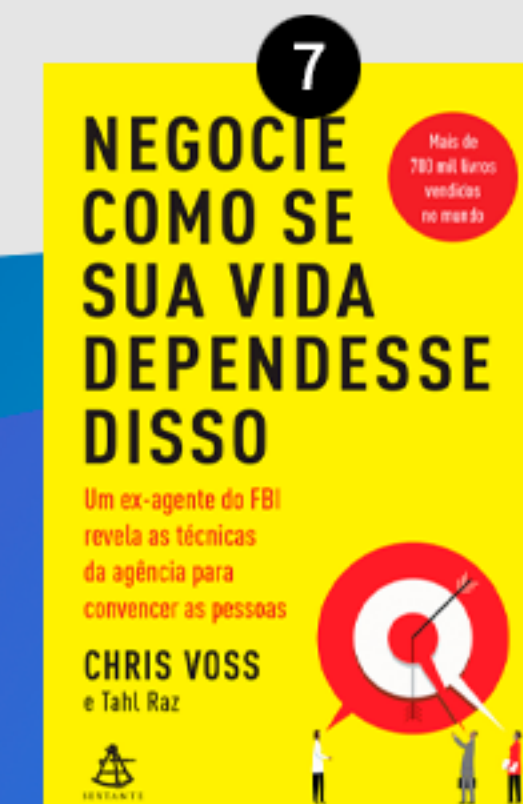
Negocie como se sua vida dependesse disso,
de Chris Voss e Tahl Raz

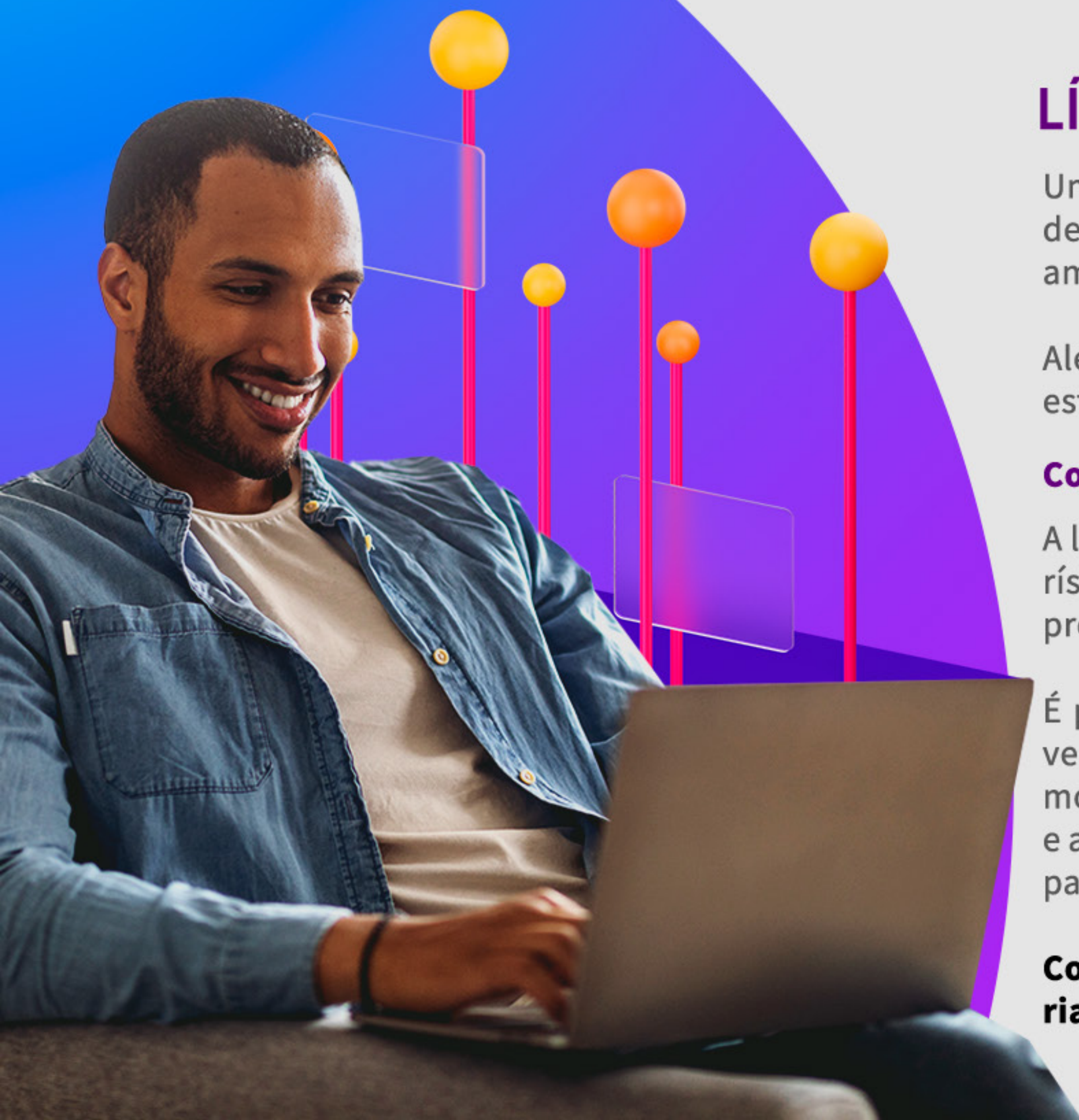


LIDAR COM PRESSÃO

8

Antifrágil,
de Nassim Nicholas Taleb





LÍDER DE VENDAS

Um líder de vendas é aquele profissional que possui habilidades excepcionais quando se trata de impulsionar as vendas de uma empresa. Ele é capaz de motivar a equipe, estabelecer metas ambiciosas e alcançá-las com sucesso.

Além disso, um líder de vendas é capaz de identificar oportunidades no mercado, desenvolver estratégias eficientes e acompanhar o desempenho da equipe para garantir resultados positivos.

Como saber se você está pronto para assumir esse papel?

A liderança é uma responsabilidade que requer habilidades específicas e um conjunto de características pessoais. Um líder sempre está olhando para os resultados e números, com isso é possível prever cenários futuros. Ele precisa garantir a manutenção das metas e sustentabilidade da área.

É preciso ter conhecimento técnico sobre o mercado em que atua e entender as estratégias de vendas da empresa. Além disso, é fundamental ter uma boa habilidade de comunicação e saber motivar e inspirar a equipe. Um líder de vendas também deve ser capaz de tomar decisões rápidas e assertivas, mesmo em situações de pressão. Por essas situações o líder precisa ser “sangue frio” para tomar decisões difíceis que melhorem a área no longo prazo.

Confira algumas dicas de livros que ajudarão no desenvolvimento das habilidades necessárias para ser um bom líder de vendas.



MOTIVAÇÃO DE EQUIPE

1

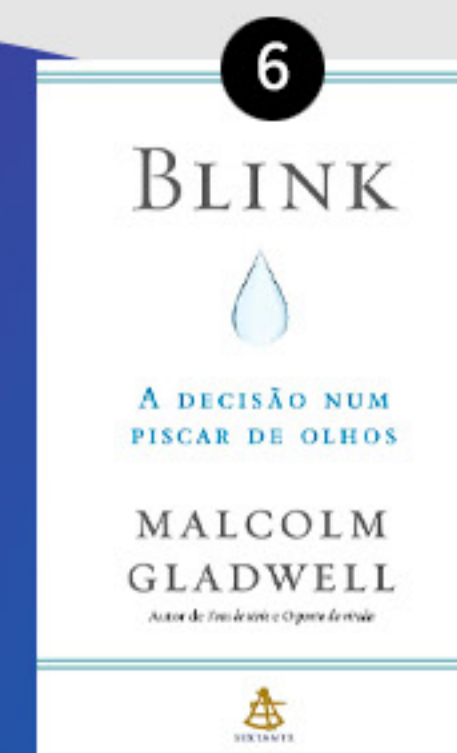
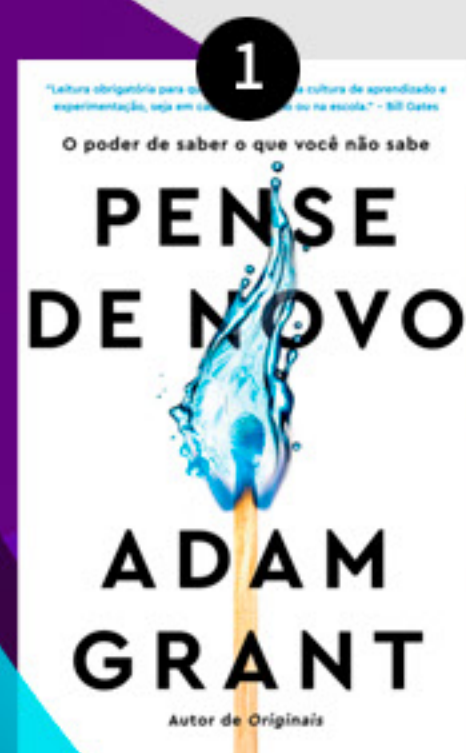
Pense de novo,
de Adam Grant

2

Obrigado pelo feedback,
de Sheila Heen

3

A Coragem para Liderar,
de Brené Brown



TOMADA DE DECISÕES

4

Decisões inteligentes,
de John S. Hammond

5

Rápido e devagar,
de Daniel Kahneman

6

Blink,
de Malcolm Gladwell



ANÁLISE DE DADOS

7

Business intelligence,
de Andrew Schaedler

8

Avalie o que importa,
de John Doerr

9

Storytelling com dados,
de Cole Nussbaumer Knaflitz

DESAFIOS

**QUAIS OS DESAFIOS PARA QUEM
TRABALHA COM VENDAS?**

DESAFIOS

CONSEGUIR CONTATO COM LEADS FRIOS

Quando se trata de conquistar leads frios, muitas vezes é necessário pensar fora da caixa. Uma estratégia eficaz é criar barreiras em suas campanhas de concorrentes, a fim de estabelecer um contato direto com esse público-alvo. **Mas como fazer isso de forma inteligente?**

Ofereça conteúdo exclusivo e relevante para leads frios e solicite cadastro ou preenchimento de formulário.

Promova campanhas nas redes sociais apenas para os leads frios para incentivar interação e compartilhamento.



COMO CONSEGUIR OS MELHORES LEADS PARA ABORDAR?

Ter leads de qualidade é essencial para o sucesso de qualquer negócio. Afinal, é através desses leads que podemos abordar potenciais clientes e converter vendas.

Mas como obter leads bons para abordar?

A primeira dica é definir claramente o seu público-alvo. Quanto mais específico você for, melhor será a qualificação dos seus leads.

Outra estratégia eficaz é criar conteúdo relevante e atrativo para atrair a atenção do seu público e incentivá-los a deixarem suas informações de contato.

É importante utilizar ferramentas de automação de marketing para segmentar e nutrir os leads ao longo do funil de vendas.

Por fim, não se esqueça da importância de monitorar e analisar constantemente os resultados das suas campanhas, ajustando as estratégias conforme necessário.



O QUE FAZER QUANDO NÃO RECEBER OPORTUNIDADES BOAS DO SETOR DE MARKETING?

Uma das primeiras coisas a fazer é avaliar o que está acontecendo com as estratégias de marketing.

- Estratégias estão segmentadas corretamente?
- Os canais de comunicação estão sendo explorados de forma eficiente?

O que fazer após a avaliação?



Invista em networking.



Participe de eventos do setor.



Crie suas próprias listas e pesquisas com ferramentas de prospecção.

QUAIS AÇÕES TOMAR QUANDO O CLIENTE PARA DE RESPONDER E PERDE O INTERESSE?

É sempre frustrante quando um cliente para de responder e parece perder interesse no seu produto ou serviço. Mas antes de entrar em pânico, é importante adotar uma abordagem estratégica para lidar com essa situação.



Procure entender o motivo por trás da falta de resposta.



Mostre valor e ofereça conteúdo relevante de forma constante.



Entre em contato de forma educada e respeitosa.



Mantenha uma postura profissional e continue aprimorando seus esforços de marketing para atrair novos clientes em potencial.

QUAIS AS SOLUÇÕES PARA CONSEGUIR FALAR COM DIVERSOS PROSPECTS AO MESMO TEMPO?

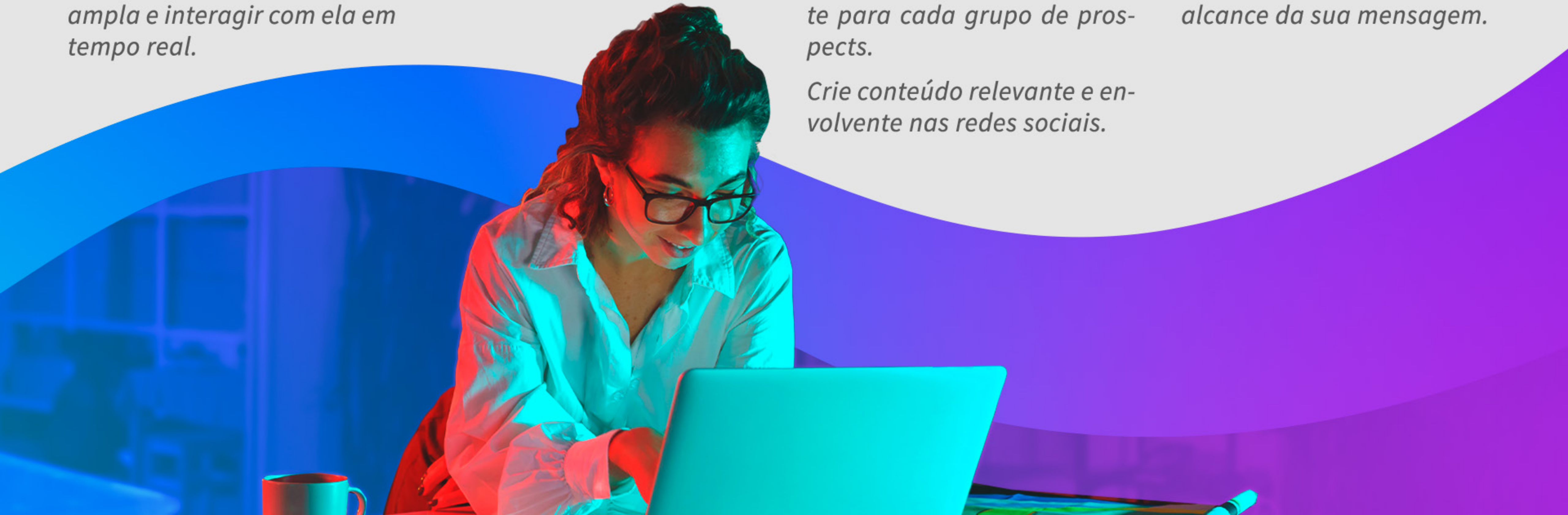
Realize webinars ou seminários online, onde você pode compartilhar seu conhecimento com uma audiência ampla e interagir com ela em tempo real.

Utilize ferramentas de automação de marketing, como e-mails em massa ou mensagens em redes sociais.

Segmente sua lista de contatos com base em interesses específicos, garantindo que sua mensagem seja relevante para cada grupo de prospects.

Crie conteúdo relevante e envolvente nas redes sociais.

Utilize estratégias como hashtags relevantes e parcerias com influenciadores para expandir ainda mais o alcance da sua mensagem.



CONCLUSÃO

Avaliar sua carreira em vendas é um passo importante para definir suas metas e objetivos profissionais.

É importante analisar em qual momento você vive. O autoconhecimento e vendas andam lado a lado, portanto saber em qual etapa você está irá ajudá-lo a entender quais os próximos passos a serem tomados para alcançar novos patamares na sua carreira de vendas.

Confira alguns livros para desenvolver o autoconhecimento:

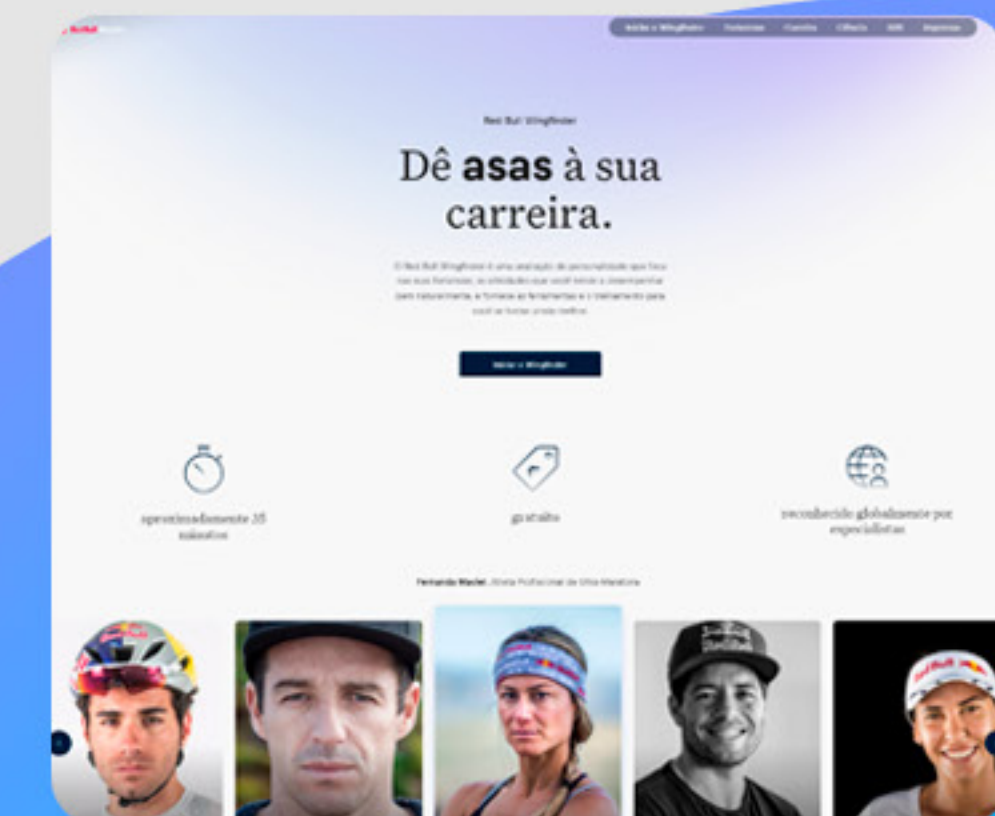
- **Autoconhecimento,** da The School of Life
- **O poder do hábito,** de Charles Duhigg
- **Inteligência Emocional,** de Daniel Goleman
- **Agilidade Emocional,** de Susan David

Faça também testes gratuitos de personalidades e habilidades:

16 Personalities



Red Bull WingFinder



CONCLUSÃO

Esperamos que este termômetro de carreira tenha ajudado você a entender melhor onde está atualmente e o próximo passo ideal para atingir suas ambições na área de vendas.

Lembre-se de que desenvolver habilidades, superar desafios e obstáculos, além de utilizar estratégias adequadas são fundamentais para crescer no mercado tão competitivo em que estamos inseridos.

QUEM SOMOS



A Meetz é uma startup que oferece soluções de prospecção para negócios B2B, conectando seus clientes aos decisores das empresas que buscam atender.

Com mais de 250 clientes, a startup usa uma plataforma própria e ferramentas para encontrar e validar prospects ideais para seus clientes.

AGENDE UMA DEMONSTRAÇÃO



A Ploomes é a maior empresa de CRM da América Latina, sendo uma plataforma de otimização de processos, sejam eles relacionados ao funil de vendas ou outros setores como gestão de estoque e controle financeiro.

A ferramenta oferece soluções para diversas áreas, pensando em simplificar o dia a dia das empresas.

AGENDE UMA DEMONSTRAÇÃO



TERMÔMETRO DE CARREIRA EM VENDAS:

COMO AVALIAR SEU MOMENTO
E DESCOBRIR O PRÓXIMO PASSO

