



POR ANDRÉ CHAVES

Formado em Administração com ênfase em Comércio Exterior pela Faculdade de Ciências Gerenciais da UNA/BH; participou de programas de Educação Executiva em Wharton – University of Pennsylvania, nos EUA. Na Falconi, há mais de 20 anos, atuou em diversos setores da economia em instituições públicas e privadas, além de acumular ampla experiência internacional. Hoje, é diretor da unidade de negócios para soluções de indústria de base, infraestrutura e construção civil.

POR UM 2024 COM MAIS EFICIÊNCIA NAS VENDAS

Uma empresa competitiva é aquela que entrega produtividade com eficiência, ou seja, fornece um serviço ou produto com valor percebido pelos clientes maior do que os custos e gastos necessários para desenvolvê-lo. Manter a produtividade é crucial para a sobrevivência e perenização das companhias.

No que tange à geração de receitas das companhias, o desempenho do time de vendas é, muitas vezes, tratado como uma função única e exclusiva da aptidão comercial nata das pessoas que o compõe. Entretanto, a experiência mostra que construir métricas, processos e padrões adequados pode aumentar profundamente a performance dos times comerciais.

Para ser mais eficiente em 2024, as empresas devem abraçar a prática da análise, se aprofundar na performance e no modo de trabalho dos times comerciais e, a partir daí, estruturar melhorias de processos que incorporem continuamente às lições aprendidas e disseminem as boas práticas para todos os membros da força de vendas. O resultado é uma função comercial mais eficiente e bem-sucedida.

Conhecer profundamente os clientes e suas necessidades para que possamos oferecer corretamente os produtos e serviços a cada um deles, estabelecer o correto nível de serviço, controlar o processo comercial avaliando o seu progresso em cada etapa (funil de vendas), bem como a taxa de conversão de oportunidades em pedidos, são elementos essenciais para avaliar a eficiência da força de vendas.

Além disso, é necessário analisar o valor pelo qual o produto é vendido em comparação com a tabela e mapear os movimentos dos concorrentes, evitando descontos excessivos e garantindo uma posição saudável no mercado. Tudo isso deve ser feito em tempo real, pois medir as vendas apenas no final do mês nos impede de reagir em um mundo dinâmico e aberto.

Tais movimentos serão primordiais para encarar um ano de desafios, como apontado na edição passada desta coluna. Sabemos que 2024 não será fácil para o setor, com desafios ambientais, alto custo de produção e flutuações no valor da matéria-prima. Assim, gestores devem estar mais atentos do que nunca em fazer o trabalho de olhar para dentro de casa para conseguir trazer bons negócios que são essenciais à sobrevivência das companhias. ■

Falconi Fundada no Brasil há quatro décadas, a Falconi é uma consultoria de gestão empresarial e de pessoas, que usa tecnologia de ponta e inteligência de dados para acelerar a geração de valor sustentável para seus clientes. Com projetos em mais de 40 países, atua em 50 diferentes segmentos da economia, diferenciando-se pela reconhecida capacidade de implementação de projetos em nível estratégico (estratégia, modelo de negócios e estrutura organizacional), tático (implementação e alinhamento de processos e metas) e operacional (alinhamento e acompanhamento de operações). Em 2017, iniciou expansão para outros segmentos – por meio de spinoffs, lançamentos ou participações acionárias e criação de novas unidades de negócios na consultoria. Hoje, como grupo, reúne uma dezena de marcas e conta com operações nas áreas de desenvolvimento de pessoas; de softwares e aplicativos para gestão; de investimentos privados e no segmento editorial, entre outros. Também ampliou o escopo da própria consultoria para incluir o atendimento especializado para pequenas e médias empresas. O grupo conta com um time de mais de 1.200 talentos, espalhados por quatro continentes e tem escritórios no Brasil, Estados Unidos e México.

Contato: assessoriaimprensa@falconi.com



UM NOVO FORMATO DA ABTCP QUE FALA COM O SEU PÚBLICO.

QUER MARCAR PRESENÇA NO SETOR?

Fale com o Relacionamento ABTCP pelo email: relacionamento@abtcp.org.br