

Ser um Profissional de Vendas: Desafios e Vantagens

Matheus Alberto Cønsoli

”Imagine uma profiss&aoil; que a sua responsabilidade b&asica é trazer para as pessoas a soluço que elas precisam para os seus problemas... em que vocé é pago para ajudar as pessoas a completarem o seu potencial... em que vocé é remunerado quando vocé ajuda o seu negôcio a prosperar... E que vocé tem controle do seu tempo na maior parte das vezes”

Fonte: Elaborado a partir de DOWNEY et al. Proselling: a professional approach to selling in Agricultural and other industries

A frase de destaque que selecionei para esse artigo resume bem os desafios e as vantagens em ser um profissional de vendas. Ainda na faculdade eu comecei minha carreira como vendedor, em um segmento diferente do agro, mas foi uma experi&eancia transformadora e me ajuda até hoje.

Eu achava que ser um vendedor era f&acil;, afinal de contas era “sô” visitar clientes, apresentar os produtos, discutir uns descontinhos, tirar os pedidos e sair para o abraço. Mas a realidade me mostrou que ser um profissional de vendas é bem diferente. Releia novamente a frase de destaque desse artigo, que traz uma colocaço do Prof. Dave Downey, o qual tive o prazer de conhecer, ter aulas, cursos e desenvolver coisas em conjunto.

Nos mais diversos mercados, os profissionais de vendas em geral s&aoil; bem remunerados. Alguns até criticam – “eles sô vendem e ainda ganham muito dinheiro”. Uma vis&aoil;o limitada da import&ancia, esfor&co e valor que tem os profissionais de vendas.

Depois de quase 20 anos de experi&eancia, diversas ind&ustrias, trabalhos e projetos, e capacitaço de mais de 4.000 vendedores posso afirmar sem medo: é uma bela e atrativa profiss&aoil;. Como vantagens de atuar nessa &area destacaria alguns pontos como a possibilidade de remuneraço proporcional ao seu esfor&co e capacidade (vendedores s&aoil; os cargos em empresas que possuem maior componente de remuneraço vari&avel;), a dinamicidade da atividade, o que permite sua pr&opria organizaço e direcionamento, a possibilidade quase de conhecer pessoas e desenvolver relacionamentos, o aprendizado cont&inuo sobre negôcios, produtos, mercados etc. é uma atividade onde nunca se para de aprender e sempre se tem o que fazer, afinal os clientes sempre querem e esperam algo mais de vocé.

Entretanto, para “colher” o fruto dessas vantagens há que se reconhecer que não é uma profissão para “qualquer um”. Ser um profissional de vendas demanda autocontrole, organização e autogestão, afinal, na maioria das vezes seu chefe não está ao seu lado para saber o que e como você está fazendo. Adicionalmente, saber lidar com gente, gerenciar relacionamentos, se comunicar, ser empático e disponível são desafios que demandam melhoria contínua nessa profissão. Por fim, destacaria a questão da valorização (da sua pessoa, do seu negócio, do seu produto/serviço, seu tempo etc). Muitos profissionais de vendas ao invés de destacar os diferenciais de negócio, atendimento e relacionamento focam seu trabalho em discutir preços e descontos e essa não é a função primordial do vendedor. Creio ser esse um dos grandes desafios que diferenciam os “vendedores normais” e os “vendedores de sucesso”.

Se você se sente atraído pelas vantagens que eu descrevi aqui e está pronto para lidar com os desafios dessa profissão e de desenvolver – Parabéns! Você é um verdadeiro profissional de vendas.

Sobre o autor:



Matheus Albeto Cõnsoli

E-mail: consoli@markestrat.org

Especialista em Estratégias de Negócios, Gestão de Cadeias de Suprimentos, Distribuição e Marketing, Vendas e Avaliação de Investimentos. Doutor pela EESC/USP. Mestre em Administração pela FEA/USP. Administrador de Empresas pela FEA-RP/USP. Professor de MBA's na FUNDACE, FIA, FAAP, PECEGE/ESALQ, entre outros.

