

“Conhecimento técnico ou habilidades comerciais? O dilema das Revendas no recrutamento de Profissionais para a Área Comercial”

Franklin de Souza Meirelles, Julia Titotto.

A função de Vendedor em Revendas Agropecuárias tem passado por constantes transformações ao longo dos anos, especialmente por conta da exigência cada vez maior do mercado que a Área Comercial dos Distribuidores assumam um papel que extrapola a venda, atuando como Consultores do Negócio do Produtor Rural. Se destacam e fecham mais negócios aqueles Consultores que prestam uma boa Assistência Técnica e levam soluções para os problemas que o Produtor enfrenta no dia a dia na Gestão do seu Negócio, ajudando-o a alcançar maior eficiência nas operações, produtividade das lavouras e rentabilidade.

Por conta disso, um dilema constante no processo de recrutamento e seleção de Consultores de Vendas está na decisão de selecionar um profissional bem graduado, porém sem experiência de venda, ou um profissional de formação média, mas com habilidades comerciais diferenciadas.

O certo é que, do ponto de vista da necessidade de atender o Produtor de maneira consultiva, ao mesmo tempo que se atinge os objetivos comerciais propostos pela empresa, tornam ambos os profissionais incompletos, passíveis de desenvolvimento em um dos dois aspectos (conhecimento técnico ou habilidades comerciais). A Matriz a seguir ilustra tal situação:

CONHECIMENTO TÉCNICO	+	Colaborador Técnico	Consultor Comercial
	-	Tirador de Pedido	Vendedor Nato
		-	+
		HABILIDADES COMERCIAIS	

De acordo com a Matriz, há quatro tipos de Profissionais de Vendas, sendo que um deles está em fase de extinção. Profissionais com conhecimento técnico e habilidades comerciais limitados é o que pode ser chamado de *Tirador de Pedido*, ou seja, profissional que tende a ser extinto do Mercado à medida que o negócio da distribuição se tornou cada vez mais concorrido.

Há, além disso, dois tipos de profissionais de vendas que estão em um estágio acima do Tirador de Pedido, porém ainda considerados incompletos. O primeiro é o que pode ser chamado de *Colaborador Técnico*, geralmente um profissional bem graduado e com profundos conhecimentos técnicos na respectiva área de formação (Agronomia, Veterinária, Zootecnia), porém limitado do ponto de vista das habilidades necessárias para o desenvolvimento do negócio de vendas e relacionamento com o cliente.

O segundo é que pode ser chamado de *Vendedor Nato*, profissional diferenciado em termos de habilidades comerciais (negociação, relacionamento, gestão de tempo/oportunidades), porém carente do conhecimento técnico, eventualmente por ter uma formação mediana. Tanto o Vendedor Nato como o Colaborador Técnico são mais valiosos que o Tirador de Pedido, mas ainda limitados em um dos aspectos relevantes para o sucesso no mercado da distribuição de insumos.

Por fim, o profissional mais completo e que deve ser priorizado por todo Recrutador/Gestor Comercial é o que apresenta ambos os atributos, sendo efetivamente reconhecido como *Consultor Comercial*, visto que consegue obter bons resultados comerciais tanto por conta do conhecimento aprofundado na área como pela capacidade de desenvolver negócios de maneira efetiva e otimizando os recursos disponíveis. Um processo seletivo bem feito é essencial. Adotando técnicas e ferramentas de seleção assertivas, como o mapeamento de Perfil Comportamental DISC, dinâmicas e testes práticos, além da análise de currículo e entrevistas, é possível diminuir os erros, transtornos e gastos em excesso com admissão e demissão de pessoas.

Somado a isso, o investimento no treinamento e aperfeiçoamento das habilidades da equipe, ajudando-a a solucionar seus desafios diários, garantem maior comprometimento, entrega e melhores resultados. Tanto o profissional Vendedor Nato como o Colaborador Técnico podem ser desenvolvidos para se tornar efetivamente um Consultor Comercial. É necessário, entretanto, que o Depto de Recursos Humanos e os Gestores Comerciais consigam identificar as lacunas dos Profissionais da Área Comercial e busquem as metodologias de desenvolvimento adequadas que os levem para a posição diferenciada (Treinamentos, processos de Coaching ou Mentoria). Os que se encaixam no Perfil Vendedor Nato, tendem a precisar melhorar o conhecimento técnico em relação ao ciclo das culturas, tipos de produtos, formas de aplicação, entre outros aspectos, para conseguir argumentar e fazer uma recomendação de qualidade ao Produtor. Já os que são reconhecidos como Colaborador Técnico, tendem a precisar de Treinamentos para melhorar suas habilidades comerciais: Negociação e Vendas de Valor, Planejamento e Administração de Vendas, Estratégias e Abordagens de Vendas, Relacionamento com o cliente, Comunicação Assertiva, entre outras.

Como dizia Jack Welch, um grande líder e executivo americano, “Antes que você se torne um líder, o sucesso é seu próprio crescimento. Quando você se torna um líder, o sucesso é fazer os outros crescerem”.

Gestor, pense nisso, pense grande, e vire de fato o Líder e Estrategista que precisar ser. Sucesso a todos!

Autores:



FRANKLIN DE SOUZA MEIRELLES

Associado

Franklin é associado da Markestrat Group. Graduado em administração de empresas pela FEA-RP/USP. Mestre em Gestão Internacional pela ESPM e Doutor em Administração das Organizações pela FEARP/USP. Experiência em projetos de Inteligência/Pesquisa de Mercado, Acesso a Mercado, Planejamento Estratégico, Gestão de canais de distribuição e Posicionamento Competitivo. Participou dos projetos desenvolvidos para a empresa Anaconda.



JULIA TITTOTO

Consultora

Consultora e Educadora corporativa, especialista em Formação e Desenvolvimento de Líderes de Alta Performance, Carreira e Sucessão Familiar. Experiência de 13 anos no mercado Agro, tendo vivência em Associação do Setor, Propriedade Rural de terceiros e da família. Professora do MBA de Agronegócio da FGV Management. Coach e Treinadora de Líderes com formações pelo IBC e Instituto Liana Gomes. Graduada em Engenharia Agrônoma pela FCAV/UNESP Jaboticabal e Mestre em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP.

