



Para diferenciar VENDEDORES

O boom de ferramentas móveis de apoio às vendas, para que o profissional da área garanta a vantagem competitiva da empresa, também acontece no Brasil | por SANDRA REGINA DA SILVA

Um dos maiores especialistas mundiais em vendas, o britânico Neil Rackham, é taxativo: com produtos e serviços cada vez mais similares, não é a inovação que define a competitividade, mas o profissional de vendas diferenciado, aquele realmente capaz de criar valor para o cliente sem lhe tomar muito tempo.

Essa concepção tem alavancado uma série de ferramentas móveis, como o Salesforce 1 Mobilé App, que se propõe ser um escritório de vendas no

celular ou tablet do vendedor. Também empresas brasileiras vêm desenvolvendo ferramentas capazes de diferenciar os vendedores de uma organização. Deve ser lançada em breve, por exemplo, a solução MySales, da Etalent, em versão *mobile*, com o objetivo de oferecer ao vendedor a melhoria contínua de suas habilidades e a compreensão do comportamento do comprador do cliente.

E tem feito sucesso o sistema SIMM, da Neoway, que oferece, igualmente em um app mó-

vel, inteligência de mercado com um módulo de gerenciamento de vendas.

As duas ferramentas representam distintas abordagens de diferenciação do vendedor. Enquanto o MySales buscará ajudar o profissional de vendas a pôr-se no lugar de cada cliente, como destaca Jorge Matos, presidente da Etalent, o SIMM aposta que o vendedor munido de informações da empresa cliente tem mais chances de sucesso, explica Alexandre Guglielmi, diretor de vendas da Neoway.

VENDEDOR MELHOR

Segundo Matos, o MySales trabalhará melhor com a tensão de relacionamento e a tensão de trabalho e, por isso, tornará o processo de vendas mais produtivo. Ele reduziria a primeira tensão, vista no período em que o cliente não se sente à vontade com a oferta e mantém suas barreiras erguidas, e aumentaria a segunda, na qual o vendedor pode mostrar credenciais, intenções e conhecimentos. Para tanto, a solução ajudaria o vendedor a desenvolver empatia com o cliente.

Com base nas percepções que o vendedor terá do comprador potencial, o MySales montará um perfil desse com-



