



Sabe quem são os seus vendedores de topo?

É fundamental para qualquer organização identificar as suas estrelas, os seus melhores profissionais, aqueles que fazem acontecer.

Mas é realmente esta, a informação mais valiosa que pode ter?

Quando examinamos as organizações de vendas através do SBPS (Sales Best Practices Study), o nosso estudo anual, focamo-nos em métricas que levam a resultados, e por outro lado, a comportamentos que nos levam às métricas. Através deste processo, podemos desvendar aspetos chave que ajudam as organizações de vendas a tornar-se mais bem-sucedidas. Vamos aqui abordar dois destes aspetos.

O primeiro é:

Sabe porque é que os seus profissionais de topo são bem-sucedidos?

Sim, é importante saber quem são as suas estrelas, mas é igualmente importante saber o que os faz ser profissionais de sucesso.

Aqui está a chave: sabendo porque é que os seus vendedores de topo têm sucesso, poderá depois identificar os talentos e as competências que eles detêm, e procurá-los nos seus processos de recrutamento e desenvolvimento.

O segundo aspeto chave é:

O nosso processo para recrutar, desenvolver e alinhar novos comerciais é eficaz?

Qualquer líder comercial irá dizer que é vital posicionar os novos colaboradores o mais rapidamente possível, no entanto temos verificado que o tempo necessário para lançar estes novos profissionais triplicou desde a última década.

Há dez anos atrás, a maioria das empresas dizia que demorava menos de um trimestre a ter os profissionais alinhados. Hoje, o número é de sete meses, e, aproximadamente 30% das empresas até disse que este processo se prolonga por um ano ou mais.

Em suma e como sugestão:

Conheça os seus melhores profissionais de vendas, saiba quais são os seus principais talentos e competências, identifique essas competências-chave nos seus processos de recrutamento e desenvolvimento e dedique tempo no processo de integração dos seus profissionais de vendas

Planeie as várias fases do processo de integração, para que os novos profissionais conheçam o seu novo meio-ambiente (a empresa, o mercado, o produto, a equipa, a metodologia, os procedimentos e os clientes), e estejam plenamente produtivos rapidamente.

O acompanhamento é relevante e a formação é essencial nestas fases.



aliados
para resultados | **Basilaris**