

Vendas Guia de Conquistas

Vendas é o cargo mais fácil de quantificar — todo número de que você precisa já está no CRM, com o seu nome.

NÚMEROS QUE VOCÊ TEM EM MÃOS

% de atingimento de meta

receita fechada

negócios fechados e taxa de conversão

pipeline gerado

ticket médio dos negócios

duração do ciclo de vendas

demos/ligações agendadas

taxa de renovação e upsell

ANTES E DEPOIS

✗ Responsável por gerenciar um território de vendas.

✓ Atingi 127% de uma meta de R\$ 1,2 mi por dois anos seguidos no território Oeste.

✗ Fazia ligações de prospecção ativa.

✓ Agendei 15 demos qualificadas/semana com prospecção fria; construí o pipeline que fechou R\$ 400 mil no 2º trimestre.

✗ Cuidava do relacionamento com clientes.

✓ Aumentei o ticket médio em 35% migrando contas de contratos mensais para anuais.

✗ Trabalhava para fechar negócios.

✓ Reduzi o ciclo de vendas de 90 para 62 dias reconstruindo o roteiro de descoberta que o time adotou.

✗ Gerenciava renovações.

✓ Retive 94% da carteira e fiz upsell em 22% das contas na renovação.

ESTIMATIVA HONESTA

15 demos/semana × cerca de 25% de conversão × R\$ 8 mil de ticket médio = conta de pipeline clara. Cada dado é um número que você acompanha pessoalmente no CRM.

POR SENIORIDADE

JÚNIOR Agendei 15 demos/semana; 112% da meta no primeiro ano.

PLENO 127% de uma meta de R\$ 1,2 mi; aumentei o ticket médio em 35%.

SÊNIOR Criei o playbook de prospecção adotado por um time de 10 vendedores; a taxa de conversão do time subiu de 18% para 26%.