

CONTRATAR COM OU SEM EXPERIÊNCIA EM VENDAS

PRINCIPAIS DESAFIOS NA CONTRATAÇÃO



PAULO ARAÚJO

INTRODUÇÃO

No momento em que damos a oportunidade para pessoas **sem experiência em vendas**, automaticamente embarcamos em uma longa jornada.

Afinal, é uma oportunidade valiosa para ingressar um jovem talento ao mercado de trabalho e lapidar para que se desenvolva como pessoa e profissional.

Uma coisa é fato, é preciso um emprego para ter experiência e, em contrapartida, é preciso experiência para ter um emprego.

Esse é o **dilema existencial** que muitos **talentos profissionais de primeira viagem** enfrentam ao buscarem a primeira oportunidade.





VANTAGENS AO CONTRATAR PESSOAS SEM EXPERIÊNCIA EM VENDAS

Todo **processo seletivo** demanda **exigências** específicas para que o cargo seja ocupado, por exemplo:

- Formação acadêmica;
- Experiência profissional;
- Fluência em um ou mais idiomas;
- Conhecimento em tecnologias (gerais ou fundamentais para determinadas tarefas);
- Habilidades e atitudes de diferentes perfis (como criatividade, facilidade para interagir com outras equipes, etc.);

Há casos em que as **competências citadas** acima são mais ou menos exigidas do que em outros cargos. E é evidente que os especialistas de recursos humanos devem estar bem atentos ao melhor conjunto de características entre os candidatos selecionados.

Porém, encontrar pessoas prontas no mercado é difícil e caro.

Assim, contratar profissionais sem experiência pode ser um caminho de excelência para todos.



Para a empresa, contratar um profissional que deseja entrar no mercado, acabou de sair a faculdade ou deseja mudar de área pode ser vantajoso, ainda mais se o RH já sabe o perfil técnico e acadêmico necessário do vendedor que deseja. Assim, os recrutadores podem focar mais nas características pessoais, tais como, liderança, pró-atividade, etc.

Posteriormente, por meio de treinamentos e outras técnicas de desenvolvimento, a **lapidação desses talentos** se mostra fundamentalmente valiosa.

Não à toa, os programas como **estágios ou mesmo Jovem Aprendiz** oferecem oportunidades interessantes de construir uma carreira promissora desde as primeiras chances no mercado de trabalho.

Um ponto importante para se destacar nas pessoas **sem experiência em vendas** é que ao contratá-las, você estará trazendo para dentro da sua empresa uma **pessoa sem “vícios”** e cheia de dilemas corporativos de outras empresas.



RISCOS AO CONTRATAR PROFISSIONAIS SEM EXPERIÊNCIA

Contratar pessoas sem experiência tem seus **pontos positivos**, porém há **riscos** e cuidados que devem ser avaliados como um todo também.

Por exemplo, assim como você está dando as primeiras chances profissionais para alguém sem experiência, você está abrindo as portas para uma **nova pessoa no mercado** que não conhece nada e que demanda tempo para trazer resultados.

Alguém, portanto, com nenhuma prática sobre os processos, as dificuldades e os desafios que podem surgir, no cotidiano, aumentando o risco de decisões equivocadas.

Por consequência, aumenta a necessidade de ter uma liderança próxima, focada em auxiliar (e não apenas delegar), assim como a atenção em lapidar os colaboradores é maior.

Dessa forma, **o RH e os gestores devem estar alinhados** quanto a isso, oferecendo um espaço que promova o crescimento junto das atividades cotidianas. Não é à toa, falando de maneira bem explícita que contratar pessoas sem experiência com vendas é um investimento a longo prazo.

Em resumo:

- * ainda não conhece a área comercial e pode não se adaptar
- * achar que sabe tudo e que os outros são apenas "velhos dinossauros"
- * erros banais acontecerão, afinal ninguém nasce sabendo
- * falta de paciência dos demais membros da equipe em ensinar os "macetes" do mercado
- * os mais experientes se aproveitarem e enxergarem os mais novos como "assistentes"
- * os gestores entenderem que esse é um investimento de longo prazo

Saiba mais: Plano de Treinamento de Vendedores – Como criar o Seu





VANTAGENS DE CONTRATAR PESSOAS COM EXPERIÊNCIA EM VENDAS

Uma das **vantagens de contratar vendedores com experiência** pode ser o resultado mais rápido (nem sempre, ok!), são capazes de lidar com clientes mais difíceis e gostam de grandes desafios, pois já possuem experiências anteriores.

A **área comercial** exige um **determinado nível de capacitação**, assim como qualquer outra área de atuação. Além de qualificações, outra importante exigência é a vivência na profissão.

A **experiência em vendas** não é um **fator conquistado da noite para o dia**, é preciso ter tempo de casa, dedicação e trabalho estratégico. Por isso, aqueles que contratam para formar times de vendas precisam ir em busca de pessoas com esse perfil.

Em contrapartida, quem está na **carreira de vendas** deve ter em sua cabeça que é de vital importância estar constantemente atrás de desenvolvimento pessoal e evolução.





O ato de vender vem juntamente com alguns **pré-requisitos importantes**, afinal, um bom vendedor precisa ser persuasivo, ter a capacidade de leitura do mercado, posição a linguagem corporal, técnicas de negociação, controle e inteligência emocional, entre outros.

Tais habilidades podem e devem ser desenvolvidas com o tempo e individualmente, entretanto, a melhor forma de obtê-las é com a prática das vendas. O melhor cenário possível é de um vendedor que já possui alguns anos de estrada. Dessa forma, falamos de uma pessoa que já precisou lidar com todo tipo de cliente, dos mais complexos até aqueles já fidelizados, em que a preocupação é apenas mantê-los. Essa **bagagem** tem um peso grande e é **fundamental para o êxito das vendas**.

Os **gerentes comerciais**, naturalmente, estão sempre em **busca desses vendedores**, que por outro lado, são **disputados no mercado**.

Como nem sempre é possível conseguir essas pessoas, faz parte também contratar vendedores menos experientes, mas com muita vontade de crescer.

É importante ressaltar também que nada impede que um **iniciante** rapidamente se torne um **grande especialista em vendas**.

Leitura complementar: Vantagens do Vendedor com experiência



Aposte na **diversidade**

- * mescle vendedores junior, sênior e master.
- * treine todos da mesma maneira
- * não discrimine pela idade. A pessoa pode ser madura, mas estar a pouco tempo na área comercial.
- * não deixe criar panelas
- * promova atividades de integração entre todos da equipe
- * usem sempre os exemplos positivos sejam dos menos ou dos mais experientes.

*Pessoas talentosas não tem limite de idade,
estão sempre dispostas a aprender e a ensinar.*



SISTEMA CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

Independentemente da pessoa ter ou não **experiência em vendas**, ela precisa acima de tudo ser **organizada e interessada** em aprender, não importa idade ou tempo no mercado de trabalho, uma vez que o mercado está em constante mudança e quem não se adequa fica para trás.

Uma tendência crescente no mercado é o uso de **software de CRM**, visto que ele é o principal aliado dos vendedores na **hora de venda**, já que consegue consolidar todo o histórico de vendas dos clientes, organizando os dados e informações necessárias na hora de finalizar a venda.

O **sistema CRM** é uma das ferramentas de gestão mais usadas no mercado, afinal, esse software facilita ao máximo a vida do vendedor e até mesmo dos clientes!

O **software CRM** ainda é capaz de emitir **relatórios** que ajudam a descobrir onde estão os gargalos que impedem que as vendas alavanquem.

Em resumo, **Customer Relationship Management** é um **programa acessado em nuvem** para as **empresas gerenciarem sua base de clientes e potenciais (os famosos prospects ou leads)**.

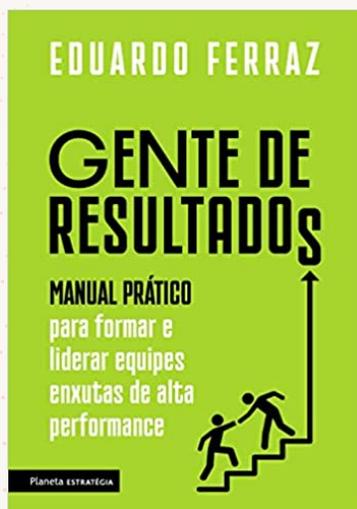


DICA DE LIVRO

Gente de resultados: Manual prático para formar e liderar equipes enxutas de alta performance

Como contratar, preparar, motivar e liderar profissionais de alto rendimento, sem ser especialista no assunto?”

Para responder a essa pergunta fundamental, o autor, baseado em mais de 30 anos de experiência em consultorias e treinamentos, preparou um manual prático para gestores que gostariam de obter excelentes resultados em sua atividade profissional, e mostra, de forma objetiva, como formar equipes compactas de altíssimo potencial.



ASSISTA ESSE CONTEÚDO EM VÍDEO



E AÍ?

GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

 **Clientar**
CRM

Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

