

# BPM Day Goiânia 2017

## Processo de Vendas

Marcos e Indicadores que Apoiam  
o Cumprimento das Metas.

Por: **Fabricio Avelino**

# Contextualização

- Profissional de desenvolvimento de sistemas.
- Com conhecimento em métodos de vendas.
- Estruturação de operações comerciais orientado por processos.
- Apresentar experiências desenvolvidas em alguns projetos com aplicação de BPM e BPMS.

# As empresas

- Que comercializam serviços e tecnologia.
- Que possuem ciclo de venda longo.
- Dificuldade em ter uma equipe comercial profissional.
- Baixa previsibilidade nas vendas e dificuldade no cumprimento das metas.
- Com muitos, poucos ou até mesmo sem vendedores.
- Atuação regional e nacional.

# Estrutura Organizacional

- Estruturas departamentais
- Dificuldade de comunicação entre as áreas
- Comercial x Marketing x Operação

# Motivação e Objetivos

- Aumentar vendas
- Melhorar a comunicação entre as áreas
- Reduzir o ciclo e os custos das vendas
- Criar indicadores de monitoramento
- Melhorar as projeções e previsões de resultados

# Problemas Identificados

- Ausência de processos ou baixa maturidade.
- Falta de integração entre os processos.
- Softwares apenas para o registro das informações.
- Softwares com processos superficiais e incoerentes.
- Indicadores de baixa relevância.
- Pessoas com perfil equivocado para a função.
- Pessoas desassistidas e pressionadas.

# A Solução

- Análise e compatibilização com a estratégia do negócio.
- Escolha da metodologia e reestruturação dos processos.
- Análise e readequação da equipe.
- Ciclo de capacitação - estratégico, tático e operacional.
- Ciclo de monitoramento da equipe.
- Escolha do software ou ajuste na solução atual.

# Alguns Resultados

- Empresa: Prestação de Serviço
- Atuação: Mão de Obra Terceirizada, Segurança, Limpeza e Transporte de Valores.
- Ano do projeto: 2015
- Período de implementação: 4 meses
- Equipe comercial: 72
- Resultado: Recorde histórico de vendas por 4 vezes, nos primeiros 8 meses do projeto.

# Alguns Resultados

- Empresa: Software Automação Comercial
- Atuação: Emissão, recebimento e guarda de documentos fiscais eletrônicos
- Ano do projeto: 2016
- Período de Implementação: 14 meses
- Equipe Comercial: 9
- Resultado: 2016 foi o melhor ano de venda da empresa. 1º trimestre de 2017 vendeu 72% da venda de 2016.

# Outros Resultados

- Maior interação da equipe com os diretores.
- Diminuição da quantidade de oportunidades.
  - No funil e por vendedor.
- Melhoria na qualidade do atendimento.

Equipe motivada é a equipe que vende.

# Obrigado!

Por: Fabricio Avelino  
fabricio.avelino@bp1.com.br

## Processo de Vendas

Marcos e Indicadores que Apoiam  
o Cumprimento das Metas.