



Conheça 9 cargos de vendas e o que faz exatamente cada um deles

Interessado em desenvolver uma carreira na área de vendas?

Muito bem! Mas você sabe quais são os cargos de vendas mais comuns no mercado?

Neste post, selecionamos 9 cargos comerciais, começando dos mais importantes e seguindo até os de início de carreira.

Confira todos eles e prepare-se para essa escalada em sua vida profissional!

Este post pode interessar à você: [10 perguntas comuns em uma entrevista de emprego para vendedor e como respondê-las](#)

Os nove mais importantes cargos de vendas e o que fazem

1. Gestor de marketing e vendas

Varia muito de empresa para empresa o título desse cargo. Pode ser Vice-presidente, diretor, ou mesmo gerente de marketing e vendas.

Mas isso não importa. O que deve ser levado em consideração é a atividade dupla desse cargo de vendas.

Um gestor de marketing e vendas é responsável por coordenar as duas áreas. E isso é muito bom, principalmente em empresas que praticam o [smarketing](#), isto é: o trabalho colaborativo entre marketing e vendas.

Sob a liderança desse gestor, deve haver um gerente de marketing e um gerente de vendas. Vamos ver o que este último faz?

Veja mais: [Entenda o que faz um gestor de marketing e vendas e as vantagens de unir essas áreas](#)

2. Gerente de vendas

O gerente de vendas deve liderar a área de vendas em todos os seus aspectos, do planejamento de vendas à gestão dos vendedores.

Ele deve alinhar os objetivos da área com os [objetivos estratégicos da organização](#) e definir [planos de ação](#) para a equipe comercial.

Dentre suas atribuições, podemos destacar:

- definir metas de vendas;
- orientar a equipe;
- monitorar resultados e dar feedback;

- motivar os colaboradores;
- contratar e treinar talentos;
- definir e pagar comissões de vendas;
- gerenciar o funil de vendas;
- entre outras.

Para isso, ele pode ser auxiliado por supervisores e por coordenadores.

Leia também: [0 que é ser gerente de vendas: 15 dicas para usar em seu dia a dia](#)

3. Supervisor de vendas

Supervisionar é uma tarefa mais ligada a controle do que a orientação e delegação. Por isso, em muitos casos, esse cargo de vendas auxilia o gerente em tarefas como monitorar resultados, dar feedback, verificar o montante das comissões de vendas e auxiliar em treinamentos.

Mas lembramos que essas nomenclaturas não são seguidas à risca. E um supervisor de vendas pode ter as mesmas atribuições de um coordenador de vendas ou as de ambos, dependendo da empresa.

Confira: [Como se transformar em um grande supervisor de vendas](#)

4. Coordenador de vendas

Coordenar significa auxiliar no [trabalho em equipe](#), de forma que todos trabalhem na mesma direção e com os mesmos objetivos.

Por isso o trabalho de coordenador de vendas pode estar mais ligado ao coaching, ao acompanhamento diário de ações ao lado dos vendedores, à busca de metas coletivas, ao uso de ferramentas de comunicação e gestão e a outras ações de integração da equipe.

Seu objetivo é que a soma dos esforços de todos gere os resultados desejados, sem atritos e com a máxima produtividade.

Veja também: [0 que faz um coordenador de vendas e 4 dicas para logo virar gerente](#)

5. Consultor de vendas

Consultores de vendas são vendedores consultivos. Sua função é seguir os planos definidos pelos cargos acima descritos e realizar as tarefas de vendas do dia a dia, tais como:

- prospecção de clientes;
- qualificação de [leads](#);
- apresentação da empresa e de produtos ou serviços;
- follow-up de vendas;
- usar corretamente as ferramentas de vendas, como o CRM;
- enviar e-mail, fazer ligações e videoconferências com leads e clientes;
- visitar clientes;
- criar apresentações;
- redigir e enviar propostas comerciais;
- negociar com clientes;
- fechar vendas;
- fidelizar clientes.

A verdade é que o cargo comercial de consultor de vendas se confunde bastante com o de executivo de vendas.

Vale notar que em algumas empresas a palavra **consultor** tem um peso maior que a palavra **executivo**, podendo representar um nível de senioridade maior.

Leia mais: [0 que faz um consultor de vendas? Sua empresa precisa dele?](#)

Quer se tornar um vendedor de sucesso? Confira esta apresentação de slides com frases de grandes vendedores

famosos:

[40 frases de vendedores de sucesso para você usar e abusar](#)
from [Agendor](#)

6. Executivo de vendas ou analista de vendas

As atribuições são as mesmas de um consultor de vendas, para ambos os cargos.

Quanto à senioridade, é bastante comum que, no caso de um **analista de vendas**, ele seja menos qualificado ou experiente que um consultor de vendas. Mas essa não é uma regra, apenas uma situação bastante comum.

Todos esses três cargos de vendas podem contar com a ajuda de auxiliares e de uma equipe de suporte. Vamos entender isso melhor a seguir.

Confira em nosso blog: [Executivo de Vendas: o que faz esse profissional?](#)

7- Suporte a vendas

Help Desk, SAC e atendimento ao cliente são as formas mais comuns de suporte a vendas.

Nesse caso, fazem o atendimento de chamados, assistência técnica, reclamações etc. Isso pode ocorrer por telefone, chat ou mídias sociais.

Em algumas empresas bastante estruturadas, pode haver um suporte a vendas que inclua serviços diretos para os vendedores, como a emissão de notas fiscais, a criação de propostas, faturas e pedidos de vendas por meio de um processo bastante automatizado.

Saiba mais: [Suporte a vendas: o que faz um profissional que](#)

[atua nessa área?](#)

8- Auxiliar de vendas ou assistente de vendas

Esses profissionais prestam todo tipo de auxílio para os consultores, executivos ou analistas de vendas. Podem ajudar a prospectar, fazer propostas, enviar e-mails, atender clientes etc. Sempre sob a orientação e supervisão de um vendedor.

Apenas algumas tarefas mais complexas, como negociação, criação de propostas e fechamento de vendas não são praticadas por eles.

Curioso para saber quanto se ganha no início desta carreira? Qual será o salário de um auxiliar de vendas? Confira este gráfico do site [vagas.com](#):



Veja também: [Auxiliar de vendas: o que faz esse profissional, afinal?](#)

9. Auxiliar administrativo de vendas

Sua função é bem semelhante à do auxiliar de vendas. Apenas acontece que este cargo de vendas tem um foco maior em atividades burocráticas e administrativas, e menos relacionadas com o contato com clientes.

Mas, como em muitos casos anteriores de cargos comerciais, isso é apenas uma tendência, não uma regra.

E um auxiliar administrativo de vendas, quanto será que ganha? Veja o gráfico do [vagas.com](#):



Leia mais: [Descubra o que faz um auxiliar administrativo de](#)

[vendas e como se destacar nessa carreira](#)

Quer se tornar um grande líder de equipe comercial? Então, baixe nosso e-book gratuito: [O GUIA para a gestão eficiente da equipe de vendas](#)