



# O que faz um coordenador de vendas e 4 dicas para logo virar gerente

Foi promovido a coordenador de vendas (ou acredita que está quase lá) e quer saber como se destacar nessa nova função?

Ter ambição para crescer na carreira é uma das características importantes que todo vendedor deve ter.

Mas se você quer desempenhar essa função com maestria, ou se destacar como vendedor para ser promovido à esse cargo, precisa saber exatamente o que faz um coordenador de vendas.

O posto de coordenador de vendas é uma fase intermediária da carreira, entre a supervisão e a gerência de vendas.

*Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos*

Dependendo do tamanho da empresa, esse cargo pode nem existir.

A hierarquia seria esta, em uma empresa de grande porte:

- Vice-presidente de vendas
- Gerentes de vendas
- Coordenadores de vendas
- Supervisores de vendas
- Vendedores

Em empresas pequenas, muitas vezes só existe um gerente de vendas, sem os demais cargos.

Em empresas médias, pode haver uma combinação desses cargos, mas seria exagero ter todos eles.

O mais comum é que haja um gerente de vendas com, no máximo, dois níveis intermediários, como coordenador e supervisor de vendas.

Por isso, conforme essas características da empresa, o coordenador de vendas pode ocupar diferentes funções e ser responsáveis por variadas obrigações e tarefas.

Vamos analisar as mais comuns, a seguir.



Veja dicas de outra função comercial importante: [Executivo de Vendas: o que faz esse profissional?](#)

## **O que faz um coordenador de vendas?**

Segundo o [site da Catho](#) (dados de junho de 2018), o coordenador de vendas, também chamado de coordenador comercial, tem o seguinte perfil acadêmico:

- 80% têm graduação
- 36% têm graduação em administração de empresas
- 24% têm inglês intermediário

Dentro desse quadro, [falar inglês fluente](#), por exemplo, pode ser um bom diferencial para vendedores que querem se destacar e se tornarem supervisores comerciais.

Segundo o mesmo site, um supervisor de vendas leva em média 3 anos e um mês para ser promovido a coordenador de vendas e estes se mantêm no cargo, em média, por 2 anos e 10 meses até serem promovidos a gerentes de vendas.

Mas, afinal, o que faz o coordenador de vendas?

Como dissemos, isso vai depender muito do tamanho e da estrutura da empresa.

Mas o nome **coordenador** tem uma razão de ser.

Veja o que significa coordenar, segundo o [dicionário Michaelis](#):

*“Organizar e dirigir as atividades daqueles que trabalham visando um objetivo comum; gerir, dirigir, orientar”*

Em outras palavras: enquanto o gerente de vendas define metas e táticas de vendas, tem uma visão estratégica, o coordenador deve auxiliar o gerente ordenando as atividades dos vendedores e os esforços comerciais para que se realizem em harmonia e sinergia.

Esse profissional é responsável por fazer com que a equipe de vendedores atue de forma colaborativa, evitando atividades contraditórias e duplicidade de tarefas.



## Um bom coordenador de vendas deve:

1. Ter todos os dados e números sobre vendas e performance de vendedores sempre atualizados. Caso use algum sistema automatizado, como um [CRM](#), deve conhecer todas as suas funções e como operá-lo corretamente.
2. Apresentar relatórios aos gerentes de vendas com suas análises, conclusões e sugestões.
3. Orientar os vendedores, definir suas tarefas, aconselhar que abordagens usar e ajudar a definir suas agendas.
4. Acompanhar o trabalho dos vendedores, verificar se estão realizando adequadamente as visitas, telefonemas, enviando e-mails e desempenhando corretamente as demais atividades de follow-up.
5. Estar a par da assiduidade e pontualidade da equipe.
6. Monitorar o desempenho da equipe quanto ao cumprimento de metas, sejam elas de vendas, visitas, envio de propostas ou outras determinadas pelo gerente de vendas.
7. Tirar dúvidas dos vendedores e ajudá-los a resolver problemas quando estes solicitarem orientação.
8. Ficar atento ao pós-venda e ao bom atendimento aos clientes.
9. Verificar se as entregas aos clientes estão acontecendo conforme o combinado.
10. Ter ciência sobre a inadimplência de clientes e definir com o gerente de vendas que procedimentos os vendedores devem tomar em relação a novos pedidos desses clientes.

Apesar de todas essas atividades de um coordenador de vendas nessa função serem importantes, você percebeu que são apenas obrigações?

**Isso é o mínimo que se espera desse profissional!**

Se você quer se destacar nesse cargo, precisa desenvolver outras competências importantes.

# Competências essenciais para um coordenador de vendas

Quer conquistar a posição de coordenador de vendas ou ser promovido a gerente?

Desenvolva as seguintes habilidades

## 1- Liderança:

Ser um excelente vendedor é uma coisa, saber liderar envolve muito mais.

Um bom líder precisa ser o exemplo para os demais e, principalmente, saber delegar as tarefas certas para as pessoas certas.

Conhecer as qualidades e deficiências da equipe, desenvolver a empatia, saber ouvir e dar feedback, reconhecer talentos, motivar, [engajar o time](#) e fazer [coaching de vendas](#) são outros pontos fundamentais.

Você é um líder analítico, pragmático, diplomático ou expressivo?

Entenda melhor essas características analisando este infográfico:



Veja mais em nosso blog: [Estilos de liderança: encontre o seu, aprimore-o e inspire o time de vendas](#)

## 2- Visão estratégica:

Para passar de uma atividade operacional para a de liderança, é muito importante mostrar que você consegue pensar de uma forma mais integrada e complexa, visando alcançar objetivos futuros por meio da coordenação de esforços.

### **3- Colaboração:**

O gerente de vendas precisa estar alinhado com os demais líderes setoriais da empresa, como marketing, finanças e RH, por exemplo.

Uma pessoa isolada não é um bom líder e o supervisor precisa mostrar essa capacidade se quiser evoluir na carreira.

### **4- Ser flexível:**

Não apenas ouvir opiniões, mas ao detectar que as coisas não estão indo no caminho certo, um coordenador de vendas, principalmente um que quer se tornar gerente de vendas, precisa assumir mostra que seria capaz de definir um novo rumo.

Nesse sentido, um [software de CRM](#) pode ser fundamental para ter números atualizados e confiáveis, acessíveis de onde estiver, para fazer as análises que precisar.

Isso vai auxiliar seu trabalho e tornar suas atividades e de sua equipe mais produtivas, gerando mais qualidade de vida, um [clima organizacional](#) favorável e trazendo os resultados que todos buscam.

Quer desenvolver suas competências de liderança, baixe este e-book gratuito: [O Guia para a Gestão Eficiente da Equipe de Vendas](#)