



Entenda quais as funções de um gerente comercial e como desempenhá-las com sucesso

Você tem a ambição de se tornar um chefe?

Afinal, a esmagadora maioria das pessoas começa sua carreira profissional subordinada a um gestor, que pode ser um coordenador, gerente, diretor etc.

E, muitas vezes, as pessoas ficam imaginando o que fariam se estivessem no lugar daquele gestor. Principalmente quando acabam de receber um [feedback negativo](#).

Temos a tendência de achar que, em seu lugar, teríamos um desempenho melhor e saberíamos liderar de outra forma.

Quem nunca teve esses pensamentos que atire a primeira pedra!

Mas – e você pode perguntar isso para qualquer um que foi promovido a um posto de liderança – assim que chegamos lá, percebemos que, na verdade, as coisas são muito mais complexas do que imaginávamos.

É só nessas horas que muitos se dão conta que, talvez, aquele chefe não estivesse se saindo tão mal quanto parecia.

Neste post, vamos apresentar quais são as funções de um gerente comercial. Assim, caso seu sonho de liderança de concretize (ou esteja se concretizando neste momento), você estará melhor preparado para assumir esse desafio.

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

Vaia assumir um cargo de gestão de vendas? Confira nossa apresentação:

[Como identificar o seu estilo de gestão de vendas](#) from [Agendor](#)

Quais as funções de um gerente comercial?

Liderar é uma função complexa. Nesse contexto, as atribuições de um gerente comercial são amplas, mas o objetivo de todas elas é o mesmo: aumentar as vendas.

Para isso, um gerente comercial precisa entender profundamente o negócio em que atua e as necessidades de seus clientes ideais.

Além disso, ele deverá estudar os objetivos da empresa, definidos em seu [planejamento estratégico](#) e desdobrados no [planejamento estratégico de vendas](#) (que normalmente é feito

pelo diretor de vendas).

Com base nessas informações e análises, as funções de um gerente comercial se dividirão em responder 6 perguntas:

1. O que deve ser feito?
2. Quem vai fazer?
3. Como será feito?
4. Como saberemos se estamos no caminho certo?
5. O que precisa ser melhorado?
6. Quem merece ser premiado?

Vamos analisar em detalhes cada um desses pontos.

Confira também em nosso blog: [Representante comercial: qual é o seu papel?](#)



1- O que deve ser feito?

As metas gerais de vendas estão, normalmente, definidas no planejamento de vendas.

Mas, entre as atribuições do gerente comercial, estará a definição das metas individuais de cada vendedor, mês a mês.

Assim, com base na performance anterior e nas carteiras dos vendedores, suas metas de vendas mensais serão definidas para que, em conjunto, atinjam a meta de vendas estipulada no planejamento de vendas. De preferência, com alguma folga.

Não esquecer de levar em conta a sazonalidade, definindo metas mensais em função disso, e revisá-las sempre que necessário.

Saiba mais: [Como estipular metas de vendas ambiciosas](#)

2- Quem vai fazer?

Cada vendedor tem características diferentes. Assim, alguns

estão mais acostumados a vendas em campo, enquanto outros em vendas por telefone.

Há aqueles que são bons de negociação, outros de prospecção e ainda alguns experts em fechamento.

Uma das funções de um gerente comercial será delegar essas tarefas da melhor forma.

Além disso, é preciso avaliar se para atingir a meta será preciso aumentar a equipe e, portanto, contratar mais vendedores.

A contratação de vendedores alinhados com o perfil da empresa é fundamental.

Confira: [15 Perguntas para uma entrevista de emprego para vendedores](#)



3- Como será feito?

Outra das funções de um gerente comercial é a definição das estratégias que a equipe deve empregar.

Assim, ele pode instruir seus vendedores para que tentem fazer com que os clientes comprem outros produtos ou serviços além dos que já compram (cross selling) ou que migrem para produtos e serviços mais caros (up selling), por exemplo.

Mas simplesmente comunicar essas estratégias não basta.

Um bom gestor deve entender que entre as atribuições do gerente comercial está capacitar sua equipe. Fazer treinamentos e, principalmente, o [coaching de vendas](#), são atividades que vão trazer excelentes resultados.

4- Como saberemos se estamos no caminho certo?

Neste ponto, não há como fugir da tecnologia.

Um [software de gerenciamento de vendas](#) é a melhor maneira de ter todos os dados das vendas ao seu alcance e saber tudo que está acontecendo em seu departamento: quantas oportunidades foram abertas, quantas estão em negociação, quantas foram fechadas, quais vendedores estão lidando com cada uma delas etc.

Com esse tipo de ferramenta, a performance de seus vendedores ficará registrada e será muito mais fácil saber quem está batendo suas metas, quais produtos ou serviços estão sendo mais (ou menos) vendidos e até fazer previsões de vendas para o final do período, entre muitas outras informações.

Veja mais: [O guia completo para começar a usar o software de CRM para vendas Agendor](#)

5- O que precisa ser melhorado?

Com base nos números e dados apurados, mais uma das funções de um gerente comercial é ajustar o rumo.

Se as coisas não vão no caminho certo, ele deverá pensar em como corrigir essa rota.

Lembre-se: mudar de ideia no meio do caminho não é um sinal de fraqueza. Pelo contrário: indica que o gerente tem autoconfiança suficiente para saber como melhorar.

Apenas certifique-se em mostrar a todos porque as mudanças estão sendo feitas. Use números e dados reais para isso. Assim, a confiança do líder será transmitida para a equipe, que seguirá suas orientações com mais tranquilidade.



6- Quem merece ser premiado?

Assim como definir as metas, está entre as atribuições do gerente comercial definir as comissões de vendas e os bônus por bater as cotas.

Outras formas de incentivo podem ser usadas, como concursos, troféus e até sorteios.

Neste post, analisamos em profundidade esta importante função de um gerente comercial: [Comissão de vendedor: muito mais que incentivo, uma ferramenta estratégica](#)

Agora que você conhece quais as funções de um gerente comercial, que tal aprimorar suas habilidades de liderança?

Baixe nosso e-book gratuito: [O Guia para a Gestão Eficiente da Equipe de Vendas](#)