



7 habilidades de vendedor para currículo que você precisa ressaltar ao se candidatar a uma vaga de vendas

Chegou a hora de preparar seu currículo para buscar novos desafios na área de vendas, ou mesmo iniciar uma carreira?

Se você quer dicas do que colocar em seu currículo, chegou ao lugar certo!

Para pleitear uma vaga de vendedor, é necessário que você tenha algumas características e habilidades. E, é claro, é fundamental que você as coloque no seu currículo, assim, os

selecionadores poderão conhecê-las.

Se você quer trabalhar com vendas e procura criar um bom currículo, então **confira neste artigo 7 habilidades de vendedor para currículo.**

Continue a leitura e saiba como deve ser a descrição de vendedor para currículo ideal e aumente, assim, suas chances de conseguir a tão sonhada vaga.

Leia também: [16 características de um bom vendedor que você precisa desenvolver](#)

Aqui, algumas dicas de como se tornar um bom vendedor B2B. Algumas dessas características podem muito bem ser colocadas em seu currículo, então, confira a apresentação de slides:

[Os segredos para se tornar um vendedor B2B profissional](#) from [Agendor](#)

7 habilidades de vendedor para currículo

1. Saber lidar com metas

A primeira habilidade que deve aparecer na descrição de vendedor para currículo é saber lidar com metas. Para quem quer trabalhar no setor de vendas, é fundamental conseguir estabelecer determinadas metas e cumpri-las, sejam elas de curto ou médio prazo.

Se o seu desejo é atuar nesse setor, fique sabendo que haverá um total de vendas a ser atingido diária, mensal e anualmente. E a empresa que vai te contratar precisa saber que você não terá dificuldades em lidar com isso.

Resiliência e trabalhar sob pressão são características de um bom vendedor.

2. Assumir riscos calculados

Quem trabalha com vendas também precisa [saber assumir riscos calculados](#). Principalmente se for para ocupar uma posição de liderança.

Um bom vendedor deve avaliar suas estratégias e os riscos de não conseguir finalizar uma venda caso ele opte por determinada abordagem em detrimento de outra.

Portanto, assumir riscos calculados é uma habilidade que não pode ficar de fora do currículo de um vendedor.

Este post tem mais dicas sobre assumir riscos em vendas: [Gerenciando as probabilidades de vendas para priorizar os principais clientes](#)

3. Trabalhar em equipe

Neste terceiro tópico de habilidades de vendedor para currículo, o profissional de vendas que não sabe [trabalhar em equipe](#) tem grandes chances de fracassar nessa função.

É de extrema importância saber se relacionar com os demais integrantes do time para que, juntos, seja possível traçar as melhores estratégias de vendas.

Confira em nosso blog: [28 frases de trabalho em equipe especialmente selecionadas para você](#)

4. Habilidade de networking

Por falar em relacionamento, saber criar sólidas redes de contato é uma habilidade essencial para quem deseja trabalhar com vendas. Fazer um bom networking com potenciais clientes, fornecedores e outros vendedores só trará benefícios para a sua carreira nesta área.

Portanto, busque cultivar bons contatos que te ajudarão a

fechar futuros negócios e a crescer como profissional.

Vale a pena ler: [Os 10 mandamentos do vendedor comercial de sucesso](#)

5. Domínio das técnicas de storytelling

O [storytelling](#) é uma estratégia que todo bom vendedor precisa dominar. Conseguir criar uma narrativa atraente para o seu potencial cliente fará toda a diferença nos seus resultados.

Com o storytelling, o vendedor consegue expor seus argumentos de venda de uma maneira que prende a atenção do seu prospect e faz com que ele se sinta mais interessado na solução que lhe está sendo oferecida. O potencial cliente começa a criar um universo no qual ele e o seu produto são os protagonistas que têm um “final feliz”.

Portanto, saber entrar no imaginário do cliente por meio do storytelling e despertar nele o desejo por seu produto impactará positivamente os seus resultados de venda.

6. Habilidade para se planejar

Dando continuidade à nossa lista de habilidades de vendedor para currículo, saber se planejar é essencial se você quer ser bem-sucedido nesta função.

O planejamento é um ferramenta importantíssima para esse profissional. É por meio do planejamento que o vendedor vai estruturar suas rotinas, suas metas e suas estratégias. Assim, os resultados tendem a ser mais satisfatórios.

Saiba mais: [Planejamento estratégico de vendas em 6 passos simples](#)

7. Comprometimento

Na descrição de vendedor para currículo, não pode faltar

comprometimento. O vendedor que não se compromete com suas metas e com os resultados individuais e da equipe dificilmente alcançará o sucesso.

É preciso que o profissional de vendas se compromete com aquilo que ele promete aos seus clientes, com a experiência que os clientes vão ter com o produto ou serviço que ele acabara de vender.

Muitos vendedores vendem uma história maravilhosa para os clientes, prometendo mundos, fundos e resultados mágicos apenas para que o cliente compre da sua empresa.

É preciso também que o vendedor se comprometa com a empresa para a qual ele trabalha, compartilhando da mesma [missão, visão e valores](#).

Essas foram as 7 habilidades de vendedor para currículo que você não pode deixar de informar ao se candidatar a uma vaga de vendas.

Se você possui essas habilidades, é imprescindível explicitá-las ao seu recrutador. Assim, as suas chances de ser selecionado aumentam.

E se você quer mais algumas dicas de características de bons vendedores, então confira este infográfico:



Saiba mais: [Campeões de vendas: quais as qualidades de um bom vendedor](#)

Saber contornar as objeções de clientes é outra importante característica de um bom vendedor, mas você sabe fazer isso? Então, baixe nosso e-book gratuito: [Como o Agendor pode ajudar a vencer objeções durante suas negociações](#)