



Perfil de vendedor hunter e farmer: a divisão ainda faz sentido para vendas?

O setor de vendas é cheio de termos e nomenclaturas para definir suas atividades, estratégias e também os tipos de vendedores, de acordo com o perfil de cada um. Entre os nomes mais comuns estão **hunter e farmer**.

Em tradução livre a palavra *hunter* significa **caçador**. No universo das vendas esses profissionais são adjetivados como mais **agressivos e focados em converter contatos** (também conhecidos como leads) **em vendas**. Eles são habilidosos em:

- prospectar clientes;
- concretizar vendas;
- assinar contratos.

Parece perfeito não é mesmo? Entretanto, essas não são as únicas habilidades necessários em um profissional de vendas. *Quer ver?*

Os vendedores **farmers**, que em português são os **vendedores fazendeiros**, priorizam a satisfação do cliente e identificam oportunidades de negócios dentro do portfólio de clientes que a empresa possui.

Em uma realidade em que **conquistar um cliente novo pode custar de 5 a 7 vezes mais** que **fidelizar um cliente** atual, essas são habilidades tão fundamentais quanto a “agressividade” mercadológica dos hunters, concorda?

É por isso que, mesmo com a manutenção da tradicional divisão entre hunter e farmer a nova visão de mercado propõe que o “profissional dos sonhos” é um **mistura das habilidades entre esses dois perfis.**

Para esse modelo de profissional também existe um nome: **rainmakers** (fazedores de chuva).

Entretanto, essa breve explicação sobre o que é **vendedor hunter e vendedor farmer** precisa ser aprofundada para a garantia da compreensão total dos conceitos. Somente assim você poderá **montar um time de vendas que tenha as *skills* necessárias** para atingir seus objetivos de negócio e **metas de vendas**.



Fonte: [Expresso Blog](#)

Hunter e Farmer: diferentes perfis de uma única profissão

Eu poderia apostar que quando você começou a ler este artigo

pensou “eu preciso montar uma equipe de vendedores hunters”.

Dentro da visão tradicional sobre o setor de vendas o caçador é o vendedor ideal. Ele é ousado, “cara de pau” e não tem medo da rejeição.

Ele é a personificação do *cara* que **nasceu para ser vendedor**. Tem boa “*lábria*” e sabe convencer o cliente a comprar *areia no deserto*.

Entretanto, se você está **atento as mudanças** do [comportamento do consumidor](#) e às novas tendências do setor de vendas, quando começou a ler sobre o farmer pensou “*é verdade, eu também preciso desse profissional!*”.

E não se confunda, você não precisa dele como atendimento, mas sim como vendedor na linha de frente! Falo isso porque algumas pessoas confundem **vendedores farmer** como profissionais de atendimento. **Isso é um mito e, pior, um erro!**

Farmers possuem uma forma de pensar mais estratégica considerando o médio e longo prazo. Eles são excelentes vendedores também para ocasiões especiais como:

- renovação de contrato;
- inserção de um novo produto no mercado;
- fazer com que clientes atuais realizem **mais negócios com sua empresa**.

De maneira rápida, enquanto o vendedor hunter busca a **venda mais imediata** e deixa para trás o contato que **não** está imediatamente pronto para comprar, o vendedor farmer **nutre relações** e cria [relacionamentos com clientes](#) e prospects ao oferecer ajuda e soluções. Eles tem paciência com clientes que estão em cada um dos níveis do [funil de vendas](#).

Enquanto hunters querem a venda rápida e imediata, farmers se preocupam com o relacionamento com clientes e sua fidelização.

Em suma, Hunter e farmer são vendedores e gostam de fechar negócios.

A diferença é que um está preparado para fechar **negócios com novos relacionamentos** e o outro está mais focado em fechar **novos negócios com clientes existentes**.



Então vamos lá, entre hunter e farmer, qual você quer junto ao seu negócio? Nenhum? Os dois? Qual tipo de vendedor você quer ser?

A seguir detalhamos mais profundamente os **conceitos de hunter e farmer** para que você possa responder a essa pergunta de maneira mais consciente.

Também vamos propor uma discussão sobre a validade dessa divisão no [processo de venda](#) atual e entender se o papel desses dois personagens continua sendo tão caricato.

Vendedor Hunter

Sede por **novos negócios e assinaturas de contrato!** É isso que move um vendedor hunter. Ele trabalha para isso.

Entre suas principais características estão:

- independência;
- autogestão;
- amam emoção de convencer um prospect a comprar.

Objetivo? Fechar o maior número de contratos possível.

Para isso os vendedores hunters, como verdadeiros caçadores, encontram a presa e armam a estratégia para capturá-la. O *bote* deve ser rápido e eficaz, sem chance do cliente dizer não.

Para isso a busca por presas ou *melhor* por clientes é focada em encontrar contatos que já sabem que **precisam do produto ou**

serviço que será oferecido e que estão dispostos a fazer uma compra imediata.

É importante lembrar que a **entrada de novos clientes** é um dos principais objetivos estratégicos de todas as empresas que buscam crescimento.

Além de maior faturamento, a entrada contínua de clientes permite a **estabilidade financeira do negócio**, isso porque perder clientes é também algo comum aos negócios, independente da qualidade de seus serviços, produtos ou atendimento. Assim, a entrada de novos consumidores garante a **continuidade do negócio**, de maneira saudável.

A união de **maior faturamento e estabilidade de negócio** faz com que os hunters sejam grandes astros dentro e fora das organizações.

Mas, como você já sabe, o mercado atual pede por mais!

Vendedor Farmer

Assim como um verdadeiro fazendeiro que tem paciência para plantar a semente, regar diariamente a terra e após um período colher os frutos, o **vendedor farmer cuida dos prospects** mesmo aqueles que ainda não estão 100% prontos para a compra, mas que possuem um perfil ideal de acordo com a [persona](#) do negócio.

Isso quer dizer que o vendedor farmer **não fica regando leads que não tem chance de conversão** ou que não possuem o perfil da marca. *Isso seria como plantar milho querendo colher feijão.*

Os farmers cuidam de **oportunidades de venda** que tem o **perfil de cliente do negócio**, apresentam todas as características de que precisam do serviço ou produto que será oferecido, mas ainda não estão no fundo do funil de vendas, ou seja, ainda não estão prontos para comprar JÁ.

Entre as características dos vendedores farmer estão:

- motivação em oferecer uma melhor [experiência ao cliente](#);
- detalhistas desejam ter clientes fiéis em sua carteira;
- menos preocupados com a quantidade de contratos e mais preocupados com a qualidade deles;
- se empolgam com fechamento de grandes negócios.

Os farmers realizam a [gestão de leads](#) e focam no **acúmulo de clientes satisfeitos para garantir a estabilidade do negócio**.

Para isso aplicam estratégias como:

- a criação de um método de venda centrado no consumidor;
- responder as necessidades e desejos de seus clientes e prospects;
- menos foco no convencimento pelo preço do serviço ou produto e mais no valor que ele oferece;
- agem como consultores de negócios para indicar ao cliente as melhores aplicações do que está sendo, ou já foi, vendido;
- concentram-se em gerar confiança e em se tornar um parceiro do cliente.

Entretanto, chegar a este nível requer planejamento e pesquisa.

Em geral são vendedores que buscam falar com os gestores das empresas e não com [papeis de compra](#) menos decisivos. Isso pode demorar mais.

Leia mais em: 5 níveis de [retenção e fidelização de clientes](#) em negócios

Ao empregarem os processos acima, os vendedores farmers obtêm:

- **vendas maiores**;
- [aumento do lucro de vendas](#);
- fidelidade do cliente.

Soluções focadas no cliente, aumento de vendas, maior

lucratividade... *todos ganham!*

Afinal, quem você deve ser ou o que deve procurar: Hunter ou Farmer?

Espero que ao longo da leitura você tenha percebido que hunter e farmer **NÃO** possuem um papel é mais importante que o outro.

Enquanto um perfil busca por volume de novos negócios o outro, farmer, garante maior [Life Time Value](#) (LTV).

Isso os coloca em um mesmo patamar. Todos estão em posição de:

- ampliar o faturamento;
- impulsionar a inovação;
- colher e compartilhar o [feedback de clientes](#) para melhoria dos processos da empresa;
- se concentrar em oferecer uma boa experiência de relacionamento ao cliente.

Em suma, hunter e farmer possuem objetivos de negócio similares:

- ampliar o volume de vendas;
- auxiliar na estabilidade do negócio;
- aumentar a lucratividade.

A forma **como eles vão alcançar esses objetivos** é o que os diferencia, assim como o *mindset* de cada um.



Fonte: [Salesloft.com](https://www.salesloft.com)

Entretanto, qual personagem escolher para seu papel nesse teatro? Ou qual personagem escolher para estrear sua peça? Hunter ou farmer?

A verdade é que é pouco provável que você seja apenas um ou

outro.

No mercado os profissionais têm sua própria **combinação das características** de hunter e farmer.

Rótulos servem apenas para que possamos entender mais facilmente características de personalidades diferentes, entretanto, assim como não existem ninguém **100% bom ou 100% ruim** é bastante **improvável** que você encontre um profissional **100% hunter ou 100% farmer**.

O trabalho do vendedor é **maximizar o faturamento da empresa**, buscando por clientes que atendam às personas da empresa e garantindo uma boa imagem do negócio.

Então se você deseja melhorar como vendedor ou encontrar profissionais ideais para a equipe de vendas, nossa dica é que você se concentre em dois aspectos:

- seja (ou encontre) um profissional que **busca diariamente por novas oportunidades para gerar negócios** para sua empresa. Isso é bastante hunter;
- concentre-se todos os dias em ajudar seus clientes a melhorar seus resultados com as soluções que você oferece, assim você será capaz de ajudar a **fidelizar esses consumidores**. Isso é a prioridade do vendedor farmer.

Os profissionais de vendas devem se dedicar a fazer o negócio crescer, seja alcançando novas contas ou fidelizando clientes. Isso é papel de todos da sua equipe. Não apenas de um ou outro vendedor.

É papel do seu negócio **ajudar seus vendedores a desenvolverem características de hunter e farmer**.

Toda essa ideia moderna sobre a combinação de características de hunters e farmers fez com que alguns especialistas acreditem que os conceitos a cerca de *caça e agricultura*

perderam a relevância. Com isso, surgiu um novo perfil de vendedor: os rainmakers (fazedores de chuva).

É essa **mistura de habilidades** que personifica o **melhor dos melhores** em vendas hoje.

Quem são os rainmakers?

Os fazedores de chuva, ou fazedores de negócios, se concentram na construção de uma rede de relacionamentos que objetiva manter uma relação abrangente seja com clientes atuais e com oportunidade de negócio em diferentes etapas do funil de vendas.

Esse relacionamento acontece por meio do foco nas necessidades do cliente e da construção de uma rede que faz com que ele alcance novos contatos. Para integrar essa rede os rainmakers usam:

- clientes atuais;
- clientes antigos;
- prospects e oportunidades de venda;
- influenciadores.

Como construir sua equipe de vendas?

Busque por um vendedor que tenha potencial de desenvolver as **habilidades de TODOS os perfis que listamos aqui.**

Isso porque a conclusão que chegamos é que *hunter e farmer e rainmaker* **são apenas nomenclaturas**. Termos em que os vendedores são divididos.

Entretanto, a forma de comprar mudou logo a **forma de vender também deve mudar**. Profissionais **multifacetados** são cada vez mais necessários.

Conexão, relacionamento e confiança são as palavras de ordem. Se a sua equipe oferece isso você está no caminho certo, caso contrário é preciso desenvolver seus profissionais e capacitá-los.

Não acredite na crença de que **o bom vendedor nasce vendedor**. Como vimos repetidas vezes não existem um molde ideal. Todos podem se esforçar para oferecer o melhor de si e **aprender novas técnicas para melhorar seus resultados**.

É claro que você pode **ser mais hunter ou mais farmer**, mas nada impede que seu outro lado também seja desenvolvido por meio de esforço e treino.

A aquisição de novas habilidades deve ser o objetivo de qualquer profissional, seja ele um vendedor ou não.

Afinal um profissional de vendas deve ser capaz de contribuir com todas as fases do processo de vendas.

Ser capaz de converter novos **clientes**, mas não conseguir **fazer a retenção deles** é um grande problema para as empresas, em especial as de menor porte com uma equipe de venda pequena. O contrário também é problemático.

Como é possível aprender com o [Inbound Sales Marketing](#) ninguém mais gosta de ser interrompido. Principalmente quando a interrupção é feita por **alguém que quer seu dinheiro!** Isso é uma verdade mesmo para clientes que *realmente estejam precisando do seu produto ou serviço*.

Resumindo, saiba **cultivar e caçar** e aprenda quando usar cada habilidade no momento certo. Isso você alcança com **treinamentos, capacitações e, claro, experiência**.

Veja também: [As principais formas de captar clientes: Inbound X Outbound Marketing](#)

Esperamos ter contribuído para a compreensão dos perfis de vendedores e do que atualmente é necessário para se tornar um

profissional completo ou [montar uma equipe de vendas de alta performance](#).

É claro que a nova forma de **alcançar clientes, convertê-los e mantê-los fiéis** é muito mais complexa. Ela exige um conhecimento muito amplo sobre seu público, suas necessidades e a fase da jornada do cliente em que eles estão.

O próprio processo de **prospecção e fidelização** possui muitas etapas, incluindo uma série de ações de [pós-venda](#) que são fundamentais para a retenção de consumidores.

Tudo isso é demais mesmo para grandes empresas com equipes de vendas enormes, afinal, quanto maior a empresa e mais vendedores, **maior é o volume de clientes para gerenciar**.

Para **escalar todo o trabalho de vendas** e mesmo tornar possível a execução de todas as suas etapas, contar com um **software de CRM** é imprescindível.

Se você deseja vender com todo o seu potencial, você precisa conhecer o **Agendor**. Somos uma plataforma de **aprimoramento em vendas** que ajuda milhares de vendedores a alcançarem melhores resultados.

No vídeo abaixo você tem uma visão mais prática de como o Agendor **organiza todo funil de vendas e facilita o trabalho de gestores e vendedores**, sejam eles de pequenas, médias ou grandes empresas.

[Experimente nosso sistema de CRM por 14 dias gratuitamente](#) e conheça as ações para melhorar seu processo de vendas e ampliar sua capacidade de conquistar novos clientes. Baixe nosso e-book gratuito e veja dicas de como prospectar: [O Guia da Prospecção](#).