



Qual o perfil de vendedor que o seu cliente valoriza?

Você é valorizado pelo seu cliente? Veja os tipos de perfil de vendedor que os clientes mais gostam – e que trazem mais resultados de vendas

Se você conhece alguns vendedores, sabe que existem tipos de **vendedores diferentes**, com maneiras de trabalhar diferentes e formas diferentes de conduzir o processo de vendas.

Mas, como tudo na vida, alguns vendedores parecem ter mais **resultados positivos** com sua personalidade e sua forma de agir com os clientes.

Parece que eles têm mais **carisma**, conhecem melhor o seu mercado e são mais bem recebidos pelos potenciais clientes do que os outros. O que será que eles têm de diferente? Afinal, qual o perfil de vendedor ideal?

Perfil do profissional vendedor

Muitas vezes é apenas o **estilo de vender**. O jeito de conduzir o [processo de vendas](#) e tratar com o cliente faz uma grande diferença. E é nesse momento que eles se destacam.

Obviamente, todo vendedor quer ter mais chances de vender e de ter **sucesso** em seu processo de vendas.

E para isso, seria ótimo se você soubesse qual é o **perfil de vendedor** que o seu cliente (ou potencial cliente) valoriza. Para que você possa fazer o máximo possível para se aproximar desse perfil e aumentar a sua chance de sucesso.

Aqui estão **5 tipos de vendedores** que são mais **valorizados** por clientes e outros envolvidos no processo comercial.



Você sabe qual tipo de vendedor mais faz sucesso com os clientes?

Veja também: [Os 5 tipos de vendedores e suas características: em qual deles você se encaixa?](#)

Qual seu perfil de vendedor?

Cada profissional tem um perfil de vendas diferente. Mas será que existe um perfil de vendedor ideal?

#1. Construtores de relacionamento

Por definição, um construtor de relacionamento é **generoso com**

o tempo, se esforça para atender todas as necessidades e resolver qualquer tipo de tensão.

Eles tentam se dar bem com todo mundo, como uma característica primordial. E como vender é sobre **construir relacionamentos** com pessoas, eles estão sempre 1 passo à frente de todo o resto.

Esses vendedores sabem que o **relacionamento é a chave para o sucesso nas vendas** e acabam sendo verdadeiros advogados dos clientes dentro de suas empresas.

Dessa maneira, além de levar seus [relacionamentos com os clientes](#) como prioridade em suas vidas. Esse tipo de vendedor sempre está recebendo novos contatos, uma vez que seus clientes se sentem bem representados, sabendo que eles estão fazendo o possível para servi-los da melhor forma possível.

Um relacionamento sadio e maduro é a chave para o sucesso em vendas, e os construtores de relacionamento sabem bem como fazer isso.

#2. Resolvedores de problemas

Esse é o tipo de vendedor que sempre está se posicionando como um **solucionador de problemas de seus clientes**.

Se os construtores de relacionamento estão buscando novos relacionamentos para construírem e novas pessoas para se relacionarem, os resolvedores de problemas estão buscando **novas oportunidades de ajudar** um potencial cliente.

Ele sabe bem qual é o problema do seu *prospect* e sabe bem como ele se sente quando não consegue resolvê-lo. Por isso, ele sempre toca no ponto de dor de um cliente, mostrando como o problema pode ser resolvido.

Como eles estão sempre buscando problemas para resolver, essa é uma ótima maneira de encontrar novos e potenciais clientes.



Você está sempre buscando maneiras de resolver o problema do seu cliente e servi-lo? Você pode ser um “resolvedor de problemas”.

#3. Os *hard workers*

Esses são os profissionais que sempre estão **vendendo**. Nem sempre estão promovendo o seu produto, nem vendendo diretamente para seus clientes, ou apresentando para seus *prospects*.

Mas tudo que os *hard workers* fazem é pensando em um **resultado relacionado à venda**. Mesmo que não seja uma venda imediata.

Geralmente, quando falamos dos *hard workers*, estamos falando daquele tipo de vendedor que trabalha duro, que sempre tem cartões em sua carteira, e que muitas vezes, até em um jantar romântico pode encontrar alguns minutos para trocar cartões e conhecer novas pessoas.

Eles estão sempre pensando em vendas, e pensando em como podem **encontrar novos potenciais clientes**, em como podem ajudar um novo *prospect* que encontraram, e assim por diante.

É assim que funciona o perfil de vendas dos *hard workers*. E eles normalmente não conseguem separar vida profissional e pessoal. Estão sempre fazendo as 2 coisas juntas.

#4. Os lobos solitários

Os lobos solitários são aqueles vendedores que gostam de **trabalhar sozinhos**. Geralmente eles têm o próprio processo de vendas, e não se misturam com o resto da equipe de vendas.

Eles têm um **jeito próprio** de fazer as coisas e têm uma maneira peculiar de enxergar o seu papel dentro de uma organização.

Embora esses lobos solitários sejam difíceis de encontrar dentro de uma organização, uma vez que muitas empresas presam pelo [trabalho em equipe](#) e pelo time, eles ainda têm muito a entregar para seus clientes.

Por conta disso, muitas vezes acabam sendo **representantes comerciais**, já que preferem buscar empresas que respeitem sua maneira de trabalhar, e não empresas que tentem mudar seus hábitos.

Assim, mesmo tendo bons resultados, são constantemente desligados das empresas, por não cumprirem com regras nem utilizarem os sistemas que as empresas adotam.

Lembre-se: apesar de serem lobos solitários e terem métodos próprios de vendas, esse tipo de vendedor tem muito **sucesso** com os clientes.



Você não segue as regras do sistema, não usa muita tecnologia e prefere fazer as coisas sozinho? Você pode ser um “lobo solitário”.

#5. *Os challengers*

Os *challengers* usam o seu profundo entendimento do que vendem e de seus clientes para assumir o **controle do processo comercial**.

Eles não têm medo de compartilhar seus pontos de vista controversos, uma vez que são **assertivos** e sabem o que estão dizendo, porque estão dizendo, e principalmente, como dizer.

As características que definem os *challengers* são: oferecer aos clientes perspectivas únicas, fortes **habilidades de comunicação**, ser orientado a gerar valor para os clientes e gerar resultados para os negócios, e um ótimo **timing**.

Isso é muito importante se quisermos um vendedor que consegue [influenciar seus clientes](#) e sempre vender com qualidade.

Esses são profissionais estratégicos, que sempre estão interessados em encurtar o processo de vendas e atingir o maior número possível de pessoas para seus negócios.

Certamente os *challengers* adoram o desafio das vendas e estão prontos para entregar os números que as empresas precisam, influenciando seus clientes e abrindo mercado.

Confira em nosso blog: [Teste sua personalidade: que tipo de vendedor é você?](#)

Neste infográfico, você pode ver um resumo dos tipos de vendedores descritos acima:



Qual o tipo de vendedor mais combina com você?

Agora que você conhece os 5 tipos de vendedores mais valorizados pelos seus clientes, onde você se encontra?

Você faz o tipo advogado de clientes, que leva o seu cliente em primeiro lugar e defende ele dentro da sua empresa? O lobo solitário, que não se curva às regras das empresas, mas que conhece muito de vendas? Os *hard workers* que estão sempre pensando em vendas? Ou os *challengers*, que são vendedores meticolosos, sempre tentando aprimorar seus conhecimentos e resultados?

Independente da categoria que você se encontre ou de seu perfil de profissional vendedor, é importante entender que o seu **papel como vendedor é sempre servir o cliente**, mostrar como a sua empresa pode ajudar sem nunca pressioná-lo.

Bons vendedores precisam usar a **influência** para fazer os

clientes seguirem adiante, nunca a pressão.

É justamente isso que vai fazer com que você alcance o sucesso e os resultados esperados pela sua empresa, sem que com isso, você passe por cima dos seus clientes.

Agora que você já tem uma ideia sobre o perfil do vendedor ideal, veja algumas dicas que todo vendedor precisa conhecer para influenciar clientes. Baixe nosso e-book gratuito: [Como transformar o feedback de clientes em vendas](#)