



# Vendedor remoto: como gerenciar com excelência vendedores neste modelo?

Escalar as vendas sem aumentar exponencialmente os custos operacionais. Sabemos que, atualmente, este é um dos desafios principais para os gestores das áreas comerciais. Em tempos de redução de custos, perdeu-se muito em recursos – porém a demanda por resultados tornou-se ainda maior em um mercado tão competitivo.

Entre as saídas para esse grande desafio, está apostar na figura do vendedor remoto.

Ainda não sabe qual é esta função dentro do [departamento comercial](#)? Ou quer entender melhor como gerenciar estes colaboradores? Este é o tema deste artigo!

# O que são vendas remotas?

Para entender o que é um vendedor remoto, é preciso entender melhor o conceito de trabalho remoto e, é claro, de vendas remotas.

O primeiro é, basicamente, a atividade profissional desenvolvida à distância, sem necessidade de o funcionário estar fisicamente no escritório da empresa. Este trabalho é desenvolvido, normalmente, a partir do home office ou mesmo de ambientes como coworkings.

As vendas remotas, portanto, dizem respeito à atividade comercial desenvolvida sem que o vendedor precise estar no escritório da empresa.

Essas vendas podem ser tanto [vendas internas](#) quanto [vendas externas](#), o que as define como remotas é essa relação entre o funcionário e a empresa, conduzida de forma virtual.

Apesar de não ser uma função tão recente, o papel do vendedor remoto vem ganhando mais destaque graças ao desenvolvimento e à popularização do trabalho remoto, devido ao avanço da tecnologia e de conceitos como BYOD (bring your own device) e Indústria 4.0.

## A importância do vendedor remoto para o crescimento da empresa

Entendemos que o vendedor remoto é aquele que atua à distância, sem a necessidade de ir até o escritório da empresa, mesmo que esteja fisicamente na mesma cidade.

Agora é preciso entender, afinal, quais são as vantagens de se apostar neste modelo quando o assunto é crescimento dos resultados da empresa. Vamos lá?

# Produtividade

O primeiro grande ganho em se investir no trabalho remoto, por mais que gere desconfiança dos mais conservadores, é o ganho em produtividade.

Pois é, por mais que seja mais difícil saber exatamente que horas o vendedor começa e pára de trabalhar e até se ele fica com um olho na tela do computador e outro na tela da TV, existem inúmeros estudos que comprovam que, ainda assim, o modelo remoto garante maior produtividade do que o tradicional.

Um desses estudos é focado especificamente em vendedores remotos e foi conduzido pela [PeakSales](#). Os dados mostram que 77% dos profissionais que trabalham à distância tiveram aumento de produtividade, além de 30% terem conseguido fazer mais coisas em menos tempo.

De fato, o trabalho no home office, quando bem estruturado, pode ter menos interrupções, reuniões mais objetivas e menos tempo desperdiçado em deslocamento, entre outros pontos.

Ou seja, montar um time com de vendedores remotos pode trazer uma boa aceleração para os resultados.

## Redução de custos

É claro, há ainda um importante benefício para as empresas na redução de custos, uma vez que pode-se contar com uma estrutura física mais enxuta e economizar em gastos com transporte.

Além do mais, para as empresas que estão em grandes centros, existe ainda a possibilidade de contar com funcionários de outras localidades, em que o custo de vida seja mais baixo.

## **Alcance geográfico**

Se a sua empresa tem como objetivo vender para outras regiões e até países, contar com vendedor remoto irá garantir o tom local essencial para gerar rapport em vendas.

Mesmo que a sua atividade esteja relacionada a vendas internas, sabemos bem o quanto alguns mercados têm mais abertura para quem fala com o seu sotaque e é capaz de entender as especificidades locais na hora da negociação.

Graças à tecnologia, é possível ter um [time de vendedores](#) formado por profissionais que estejam em diferentes locais, abordando seus mercados com máxima efetividade.

## **Motivação da equipe**

Nas grandes cidades, cada vez mais o trabalho remoto está se tornando um fator chave para a motivação do time.

Isso porque é possível evitar aqueles casos em que leva-se horas e mais horas para chegar ao local de trabalho, apenas para estar presencialmente no escritório.

Desta forma, os vendedores ganham tempo que seria dedicado em deslocamento para investi-lo em ficar com a família, fazer cursos, praticar esportes, encontrar os amigos e o que mais seja importante para eles.

## **Recursos que facilitam a vida do vendedor remoto**

Para obter os melhores resultados a partir do trabalho à distância e aproveitar os benefícios que listamos acima, existem alguns recursos que contribuem para o sucesso das vendas remotas.

Confira quais são:

# **Espaços de trabalho como coworkings e cafés**

O home office não é a única opção de ambiente de trabalho para quem atua como vendedor remoto.

Inclusive, considerando a importância do relacionamento nesta profissão, o ideal é que se possa conciliar o escritório em casa com outras opções.

Diante disso, os coworkings, ou escritórios compartilhados, são as melhores alternativas, por serem adequados para a atividade profissional e por terem a cultura do relacionamento entre os residentes como uma de suas bases.

Há, ainda, a possibilidade de trabalhar em espaços como cafés, bibliotecas ou universidades, dependendo da região onde estiver o vendedor remoto.

## **Ferramentas de comunicação online**

As ferramentas de videoconferência são uma das peças fundamentais para que o trabalho de um vendedor remoto possa ser executado com qualidade. É com elas que ele se comunica com clientes e prospects e também com o resto da equipe.

Existem [excelentes opções para videoconferências](#) (como Zoom,Appear.in e Skype) e também para troca de mensagens (como Slack).

## **Um bom CRM**

O [CRM](#) é a base de qualquer gestão comercial, porém, em uma operação com vendedor remoto, é ainda mais crucial.

É desta forma que as interações com clientes e prospects podem ser registradas sem nenhuma perda de informação, evitando dupla abordagem, por exemplo.

É assim, também, que você como gestor conseguirá extrair todos os relatórios que precisar, sem a necessidade de ir até a mesa do vendedor para obter os dados que precisa.

## **Softwares de gestão de projetos**

Uma vez que os vendedores com atuação remota podem precisar interagir com outros funcionários de setores da empresa que não utilizam o CRM (como jurídico, financeiro ou marketing), cabe considerar a implantação de um software de gestão de projetos e tarefas, em que se tenha uma visão global das demandas, prazos e responsáveis.

## **Os desafios na adaptação a este modelo**

Nem tudo são flores na gestão do vendedor remoto, entretanto. Por ser um modelo de trabalho ainda pouco comum, existem desafios na adaptação – tanto do funcionário e do gestor.

Por isso, esteja atento a questões como:

- solidão;
- queda de produtividade;
- procrastinação;
- carência de informações sobre atividades;
- baixo engajamento com a empresa e com o resto da equipe.

## **O papel do gestor nas vendas remotas**

Para lidar com esses desafios do trabalho remoto, o gestor de vendas precisa ter clareza do seu papel e de tudo que está envolvido no gerenciamento de um time à distância, principalmente se, ao mesmo tempo, tiver um time presencial de vendedores.

Listamos abaixo alguns pontos essenciais para serem acompanhados:

## **Processos bem definidos**

Antes de escalar a operação comercial para vendas remotas, garanta que os processos estejam muito bem organizados dentro de casa.

Fluxos de trabalho mal definidos podem gerar dificuldade de o vendedor remoto entender seu papel e conseguir executar bem seu trabalho.

## **Engajamento do time remoto da mesma forma que o time presencial**

É muito mais fácil construir relacionamento com quem está sentado ao seu lado no escritório. Tome cuidado para isso não acabar em distanciamento do time remoto, como se não fizesse parte da empresa ou fosse menos importante.

É essencial incluir o vendedor remoto em reuniões e atividades de confraternização, não apenas como participante virtual, mas também com dinâmicas pensadas para seu modelo de trabalho.

Considere, ainda, quando possível, interações presenciais, como em festas de final de ano ou eventos.

## **Apoio e suporte**

Por fim, é difícil perceber quando algo está errado no desempenho de um trabalhador remoto – muitas vezes isso sequer reflete nos resultados.

Para notar o nível de satisfação com a empresa e com a atividade, seu apoio e suporte como gestor precisa ser muito mais proativo do que reativo.

Não deixe de manter reuniões de feedback, avaliação de

desempenho e mesmo coach de vendas com esses colaboradores!

## **Vendas remotas são importantes... mas você está pronto para adotá-las?**

Acompanhando o mercado de vendas há alguns anos, não temos dúvidas de que o trabalho remoto e a figura do vendedor remoto são peças chave para o futuro da área. As vantagens são várias e este modelo nos levará para um caminho de maior eficiência, com menos fronteiras para as empresas.

Porém, como qualquer prática a ser adotada em uma empresa, é necessário passar pela etapa de planejamento antes de seguir para a execução. O trabalho remoto tem características bastante diferentes daquele que estamos acostumados dentro dos escritórios.

Tanto gestores quanto vendedores precisam estar bem preparados para entender quais são as boas práticas neste contexto. Caso contrário, pode acabar se tornando um projeto que não rendeu bons resultados – impedindo a sua evolução e que a empresa cresça como poderia.

Por isso, torne sim o trabalho remoto parte de sua área de vendas. Mas construa um modelo que seja excelente para a sua empresa!

Para começar, recomendamos pensar muito bem nos indicadores de desempenho que definirá para sua equipe de vendas remotas. [\*\*Baixe nosso Guia de KPIs\*\*](#) começar a definir os seus!