



Prazer, eu sou Vendedor!

Artigo publicado no Club do Vendedor (www.clubdovendedor.com.br) em 12 de Abril de 2012

Dias atrás assisti à Palestra do Presidente de um dos maiores sites de compras coletivas. Em um determinado momento da Palestra / Debate, ele foi questionado sobre como os vendedores da empresa abordavam novos clientes em busca da criação de novas e interessantes ofertas para os milhões de brasileiros ávidos por consumir produtos e serviços de boa qualidade com um baixo custo. O que me intrigou foi a resposta dele: “*Em nossa empresa, não temos vendedores. Temos consultores de vendas!*”.

Embora já não me surpreenda tanto quando ouço absurdos assim, ainda fico realmente zangado e frustrado quando vejo o quanto nós profissionais de vendas somos marginalizados e estigmatizados como profissionais com baixíssima qualificação e que desfrutam de pouca ou quase nenhuma credibilidade no mercado.

Esta percepção equivocada acerca das nossas habilidades e da nossa expertise no trato com o mercado e com os clientes gerou uma busca frenética por novas expressões que pudessem maquiagem a tão nobre carreira de Vendedor com V maiúsculo. Quantas vezes não nos deparamos com títulos como: *Consultor de Vendas, Executivo de Contas, Gerente de Contas Estratégicas e Especialista de Vendas* entre outras tantas denominações que foram criadas única e exclusivamente com o intuito de mascarar a nossa real função, a de Vendedores?

Devo reconhecer que ainda existe um “*gap*” muito significativo entre as necessidades das empresas em contarem com bons vendedores em suas forças de vendas e as habilidades e capacidades existentes e perceptíveis na grande maioria dos vendedores. Este “*gap*” se deve a inúmeros fatores, dentre eles, a não existência de cursos superiores que formem vendedores. Preparamos nossos filhos para serem advogados, médicos, administradores, psicólogos, dentistas, veterinários, contadores, jornalistas e assim por diante. Eu mesmo ainda não vi nenhum pai e nenhuma mãe que sonhem que o filho vire vendedor.

No entanto, somos milhões e o mercado não pode prescindir da nossa competência, das nossas habilidades e da nossa grande importância como geradores de riqueza, solucionadores de problemas e realizadores de sonhos de pessoas, empresas e da sociedade. E é aqui que está a nobreza em tudo o que nós vendedores fazemos. Produtos, serviços, ideias e conhecimentos podem ser verdadeiramente magníficos e brilhantes, mas sem a competência de vendedores bem capacitados e acima de tudo orgulhosos por cumprir uma missão social tão bacana nada é possível.

Costumo dizer que um dos maiores desafios das empresas no Século XXI é traduzir estratégias brilhantes e muitas vezes complexas em uma execução magnífica e que entregue

www.josericardonoronha.com.br
www.facebook.com/josericardonoronha
ricardonoronha@uol.com.br

Palestras - Cel.: (11) 8338.5300



resultados sempre superiores. E a boa execução só se dá quando os vendedores são bem remunerados, constantemente treinados e quando usufruem do reconhecimento legítimo e genuíno da alta gestão como profissionais de fundamental importância na realização de todas as metas e objetivos estratégicos das empresas.

Aliás, como Vendedores Vencedores e de grande sucesso que desejamos ser, não podemos nunca adotar uma postura reativa de esperar que as empresas que trabalhamos ou que representamos sejam 100% responsáveis pela nossa capacitação. No mundo de vendas cada vez mais complexas e de clientes cada vez mais exigentes, precisamos investir em nós mesmos o tempo todo. Cursos, palestras, livros, jornais, revistas, vídeos e bons artigos são uma excelente dica para dar início a uma jornada fascinante em busca de mais conhecimento.

Como o grande sonhador que sou advogo diariamente para que o mercado e toda a sociedade reconheçam e valorizem a nossa nobre função de Vendedores.

Muito prazer, eu sou o José Ricardo Noronha e sou **Vendedor!!**

José Ricardo Noronha é **Vendedor** (com enorme orgulho!), Diretor de Vendas e Líder da GlobalEnglish (www.globalenglish.com) no Brasil, Palestrante Profissional e Autor do Livro “**Vendedores Vencedores**” disponível para download gratuito em www.facebook.com/josericardonoronha. Compartilhe o link com seus familiares, clientes, fornecedores e amigos vendedores!

Conto com o prestígio da sua visita ao meu site, onde encontrará dicas, artigos, entrevistas e vídeos: www.josericardonoronha.com.br

www.josericardonoronha.com.br
www.facebook.com/josericardonoronha
ricardonoronha@uol.com.br
Palestras - Cel.: (11) 8338.5300