



Módulo IV

Modelagem – Desenho e mapeamento dos processos, identificando fluxos de trabalho, entradas, saídas e possíveis gargalos.

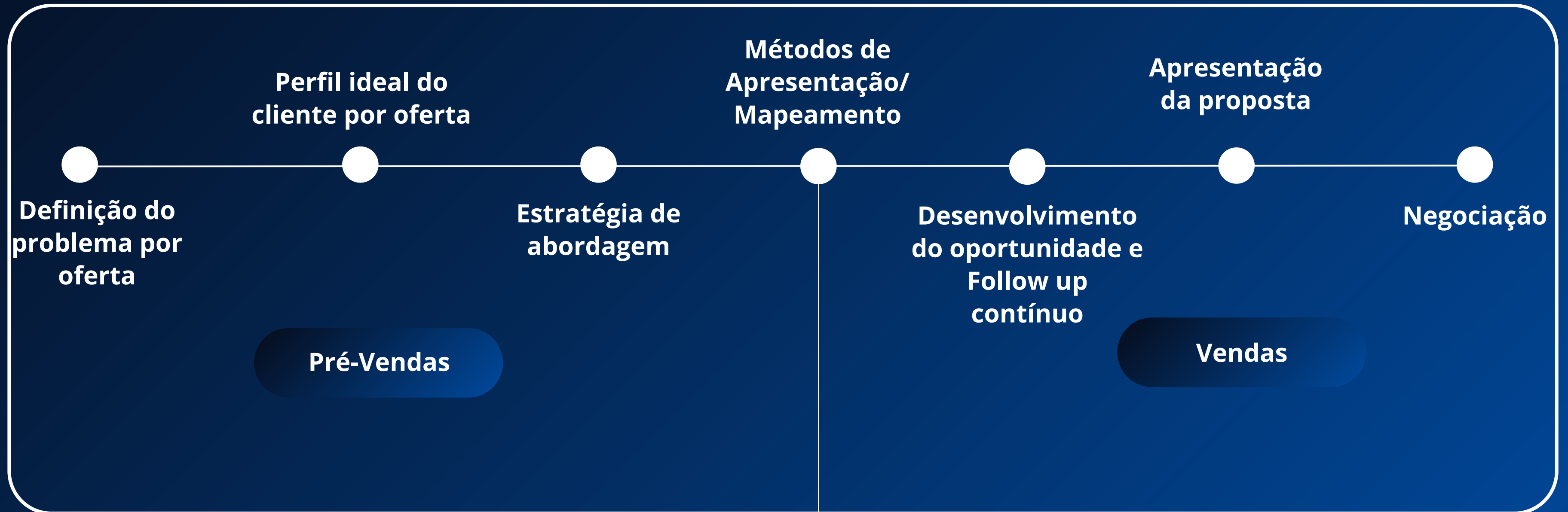
Escopo de Atuação

- **Estruturação do Processo Escalável de Geração de Demanda e Vendas**
 - Estruturação do processo completo de geração de demanda e vendas;
 - Construção e implementação do processo na ferramenta de CRM;
 - Construção e implantação do processo na ferramenta de Sales Engagement
- **Implantação de uma cultura e capacidade de Vendas**
 - Apoio ativo na contratação e onboarding de vendedores;
 - Prospeção Ativa + Vendas (com atuação de Inside Sales)
 - Mentoria e follow-up (semanal) de negócios no pipeline para equipe de vendas;
- **Visibilidade Operacional e Gestão dos Resultados**
 - Desenvolvimento de relatórios operacionais (semanais e mensais)
 - Criação e manutenção de dashboards para acompanhamento dos principais KPIs e métricas de sucesso

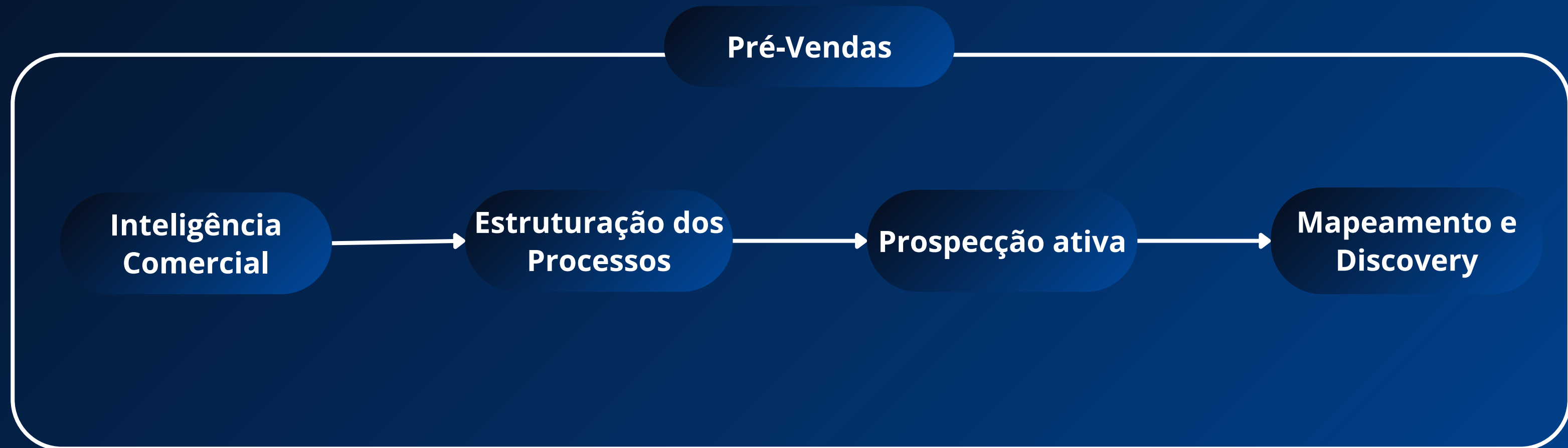
Metodologia & Framework



Metodologia & Framework



Metodologia & Framework



Metodologia & Framework





KPIs e Métricas de Sucesso e Propostas

