



Cartilha comercial

VITOR BARROS - VENDEDOR

Tópicos

Introdução

Etapas

Conclusão

Introdução

Nesta apresentação temos uma base de como procurar decisores e pontos de contato dentro de uma corporação, de acordo com a minha experiencia

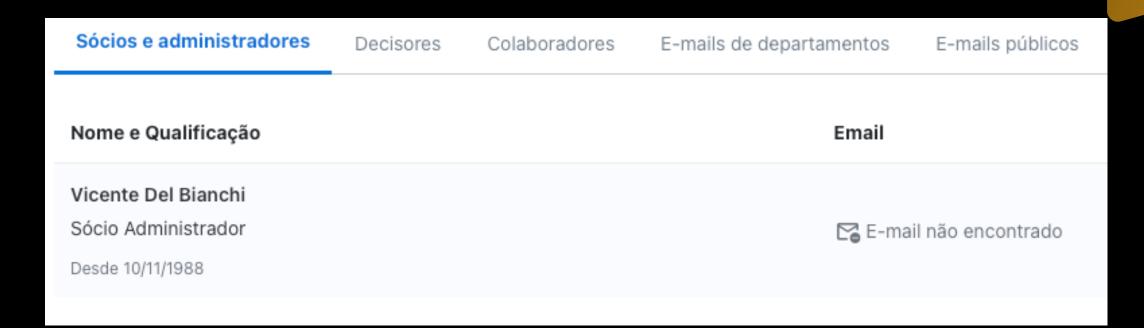


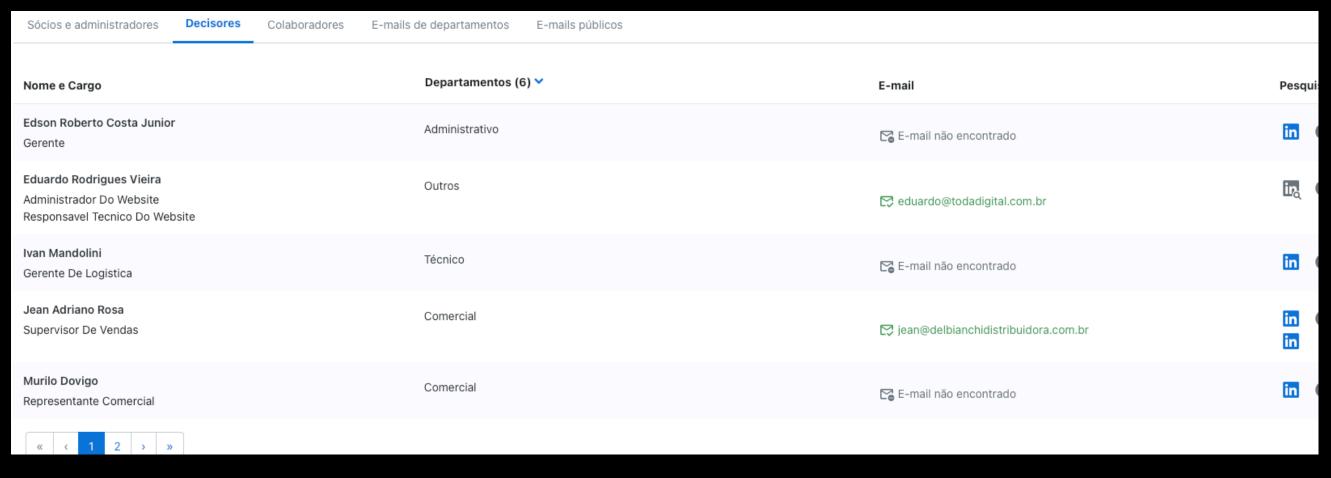
Econodata

- Procurar quem sao as socios / proprietarios da empresa
- Decisores que faz sentido com cada vertente do Control Mob
- Colaboradores que podem ser um ponto de contato
- Site da empresa
- Linkedin
- Primeira identificacao do negocio, se é promotor,entregas,wms,atividades ou montador

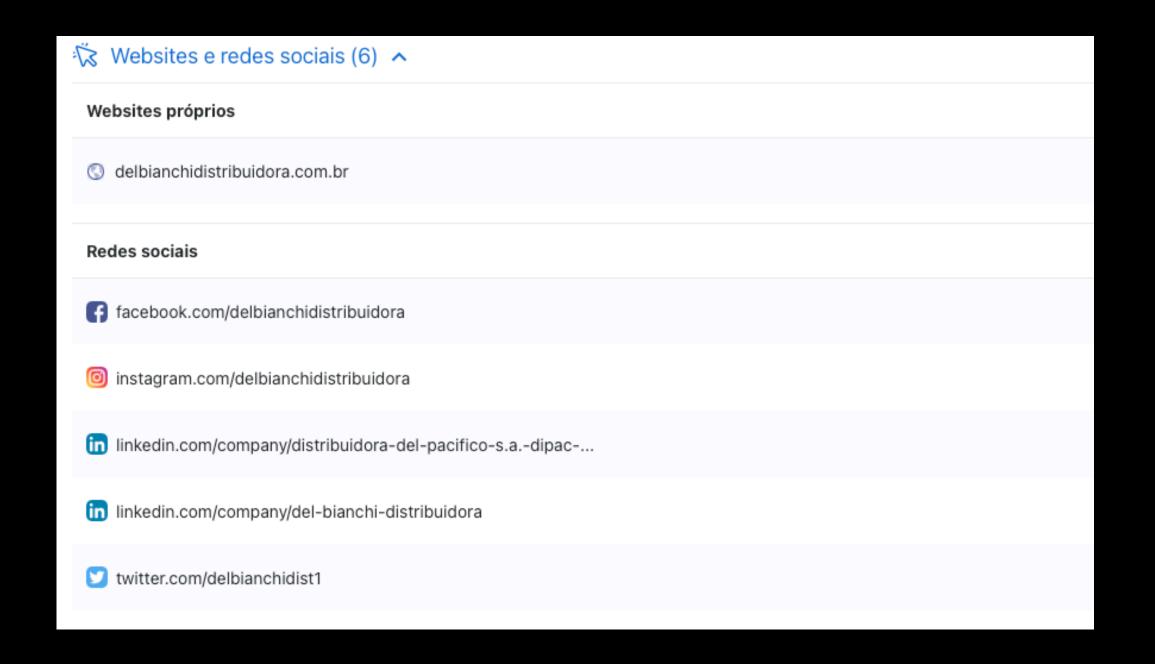


Econodata





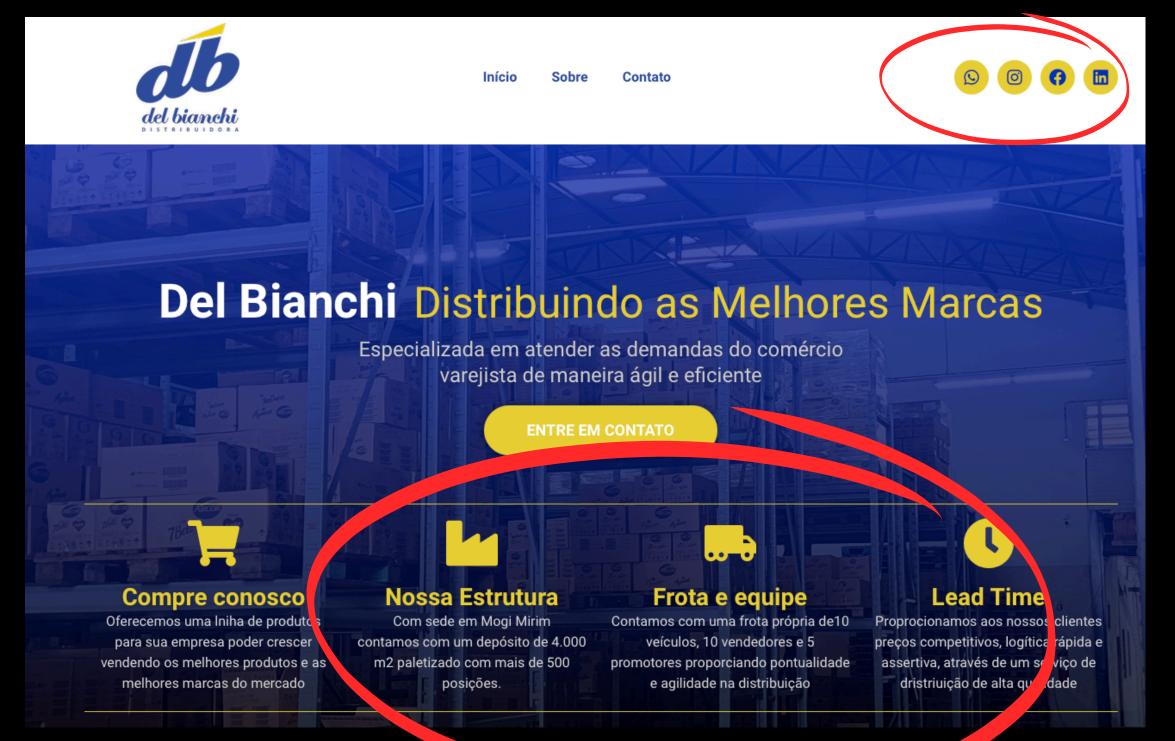
Econodata



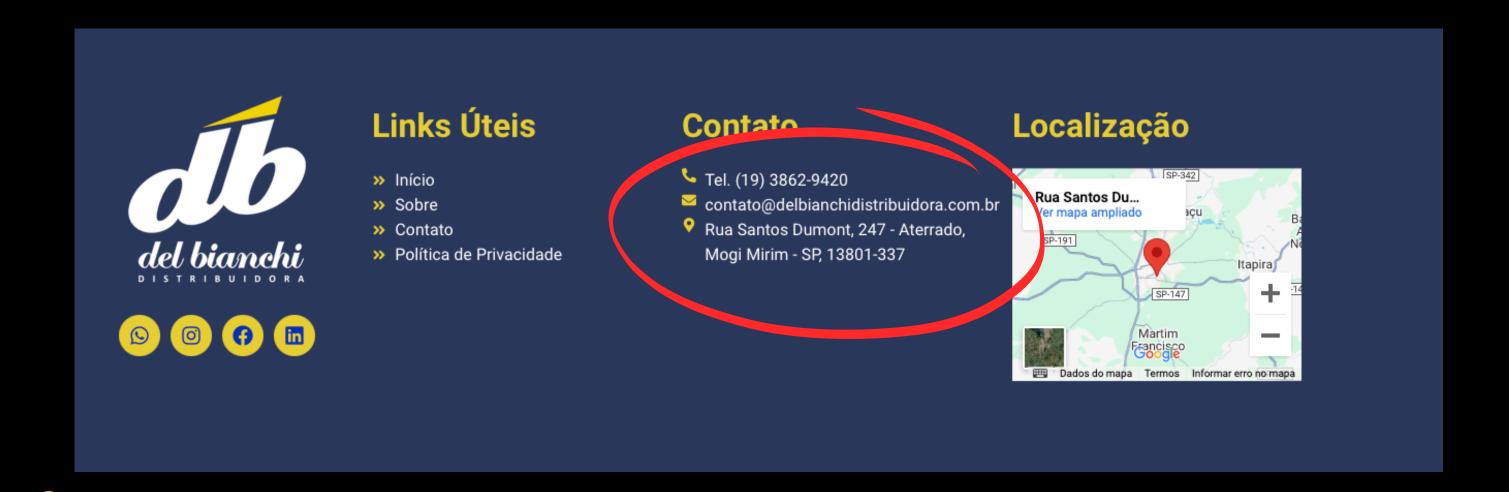
Site

- Analisar novamente o negocio, ver quais vertentes do CONTROL MOB faz sentido para o negocio
- Identificar email de contato com a empresa
- Identificar Whatsapp de contato da empresa

Site



Site



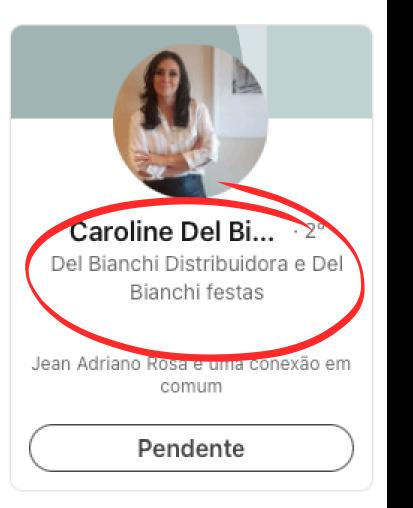
Linkedin

• Procurar decisores dos de acordo com cada software

Pessoas que talvez você conheça







Linkedin

X Adicionar comentário 꼭 …

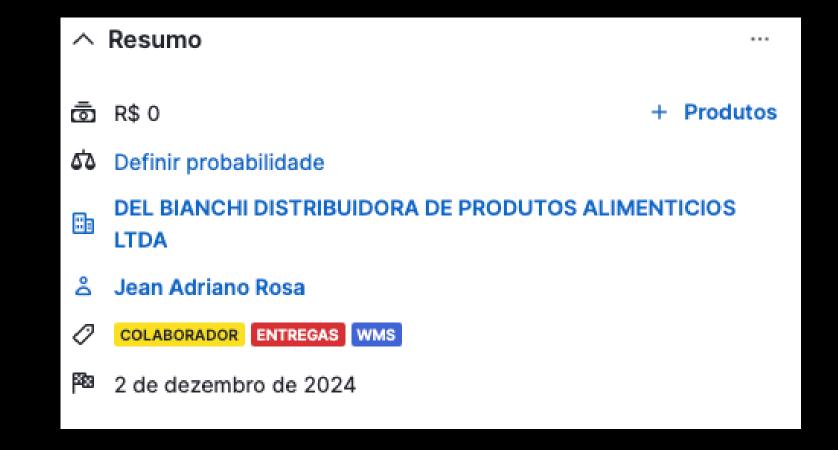
Edson Roberto Costa Junior
- Gerente na Del Bianchi Distribuidora
Jean Adriano Rosa - Gerente Comercial | Representante Comercial | Vendedor | Executivo de Vendas | Gestor | Negociação Comercial

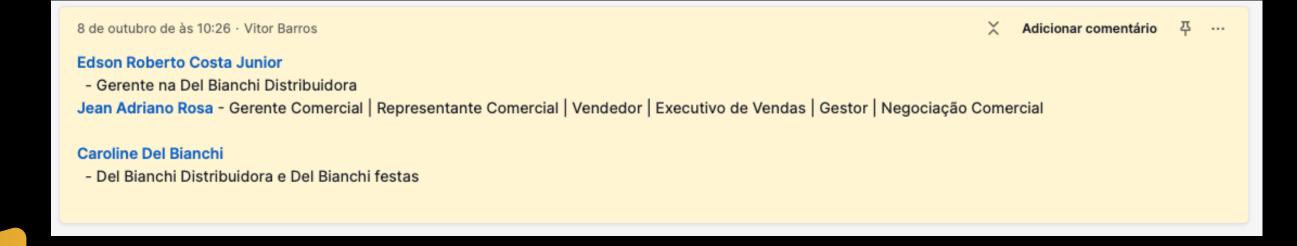
Caroline Del Bianchi
- Del Bianchi Distribuidora e Del Bianchi festas



Resumo

- Decisores
- Email de contato
- Whatsapp de contato dos decisores ou empresas
- Quais as nossas oportunidades





Conclusão

Com o objetivo de entender o negocio do cliente e encontrar as oportunidades de acordo com beneficios do Control Mob, identificamos os decisores assim facilitando o contato do comercial com o cliente.



Vitor Barros

OBRIGADO!



Não se gerencia o que não se mede, não se mede o que não define, não se define o que não se entende e não há sucesso no que não se gerencia.

William Edwards Deming

Vitor.barros@alencarconsultorias.com.br 12 991024047

www.alencarconsultorias.com.br