

## **IMPACTO DO TEMPO DE EXPERIÊNCIA EM VENDAS NO DESEMPENHO DE EQUIPES COMERCIAIS DO SETOR DE INSUMOS AGROPECUÁRIOS**

SILVA, L.D.<sup>1</sup>; MENESES, J.<sup>2</sup>; BATISTA, P.B.<sup>3</sup>; EUSTÁQUIO FILHO, A.<sup>4</sup>; SANTOS, P. E. F.<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Discente do Mestrado Profissional em Medicina Veterinária - PPGVET do IFNMG; <sup>2</sup>Discente do MBA em Agronegócio USP Esalq; <sup>3</sup>Docente do IFBA; Docente do IFNMG - *Campus* Salinas.

### **Introdução**

O agronegócio brasileiro ocupa posição de destaque mundial ao garantir o abastecimento interno e contribuir para a segurança alimentar global. Nas últimas décadas, impulsionado pelas exportações e pela crescente demanda internacional, o setor exige uma complexa cadeia de insumos agrícolas e veterinários, envolvendo sementes, defensivos, fertilizantes, máquinas, vacinas e nutrição animal. O movimento de concentração do mercado de insumos, intensificado pelo aporte de fundos de investimento, evidencia a importância dos distribuidores como elos estratégicos da cadeia (CADE, 2020). Esse cenário gera uma demanda por profissionais de vendas tecnicamente qualificados, mas ainda há lacunas na formação acadêmica voltada a competências comerciais, o que cria oportunidades para programas de capacitação direcionados ao setor. Diante disso, objetivou-se avaliar o impacto do tempo de experiência em vendas no desempenho de equipes comerciais do setor de insumos agropecuários.

### **Material e Métodos**

Realizou-se estudo descritivo e transversal, com abordagem quantitativa, envolvendo 60 consultores técnicos de vendas de empresas distribuidoras de insumos agrícolas de Minas Gerais. Os critérios de inclusão contemplaram profissionais graduados em Agronomia, Medicina Veterinária ou Zootecnia, de ambos os sexos. A coleta de dados foi feita por conveniência e analisada por estatística descritiva (frequências e porcentagens) com auxílio do SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Para comparações entre idade, tipo de empresa, tempo de formação e experiência em vendas, aplicou-se o teste de Kruskal-Wallis, com significância de 5%.

### **Resultados e Discussão**

Conforme demonstrado na tabela 1, 50% dos profissionais possuíam mais de 35 anos e 57% mais de cinco anos de experiência em vendas, indicando perfil maduro e consolidado. A atuação concentrou-se em revendas (40%) e fabricantes de insumos (32%), reforçando a centralidade desses canais na distribuição agro brasileira. Além disso, 63% das empresas possuíam mais de 11 anos de fundação, o que sugere ambientes organizacionais estáveis que favorecem o desenvolvimento técnico e relacional. A maioria dos consultores (55%) concluiu a graduação há mais de cinco anos, acumulando vivência prática

relevante para o desempenho comercial. Esses dados corroboram a literatura, que associa experiência à eficácia em vendas complexas no agro. Identificou-se, ainda, a necessidade de políticas de capacitação contínua, integrando conhecimentos técnicos e comerciais para atender à crescente demanda do setor, conforme defendem Silva *et al.* (2023) e Costa e Lima (2020).

### Considerações finais

Os dados analisados demonstraram que a experiência e a maturidade profissional dos consultores de vendas é uma importante ferramenta para avaliação da capacidade profissional.

### Agradecimentos

Ao MBA USP Esalq, ao IFNMG, ao grupo de Estudos Aplicados em Inovação e Empreendedorismo no Agronegócio e aos profissionais que atuam no setor comercial do Agro pelo apoio na realização da pesquisa.

### Referências

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA (CADE). **Cadernos do CADE: Mercado de insumos agrícolas\***. Brasília, 2020.

COSTA, R.M.; LIMA, D.M. Conhecimento tácito e aprendizado organizacional nas empresas do agronegócio. **\*Revista Gestão & Tecnologia\***, Petropolis, v. 20, n.3, p.47-63, 2020.

SILVA, J. P.; ROCHA, L. A.; BARRETO, R. M. Competências profissionais e desempenho de vendas no agronegócio: um estudo com vendedores de insumos agrícolas. **Revista Brasileira de Marketing**, São Paulo, v. 22, n. 1, p. 84–101, 2023.

**Tabela 1.** Perfil demográfico dos entrevistados.

		n	%
<i>Faixa etária (anos)</i>	18 - 25	5	8
	26 – 30	15	25
	30 – 35	10	17
	Acima de 35 anos.	30	50
<i>Tipo de empresa</i>	Cooperativa	17	28
	Revenda de insumos agrícolas	24	40
	Fabricante de insumos agrícolas	19	32
	Concessionária de máquinas e implementos agrícolas	0	0
	Fabricante de nutrição animal	0	0
<i>Tempo de fundação da empresa (anos)</i>	Até 3	9	15
	Entre 3 e 10	13	22
	Acima de 11	38	63
<i>Tempo de formado (anos)</i>	Até 3	11	18
	Entre 3 e 5	16	27
	Acima de 5	33	55
<i>Tempo de experiência profissional</i>	Até 3	15	25
	Entre 3 e 5	11	18
	Acima de 5	34	57

Fonte: Próprio autor, 2025.