

DESEMPENHO DE PROFISSIONAIS DE VENDAS NO SETOR DE INSUMOS AGRÍCOLAS: UMA ANÁLISE A PARTIR DE COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

RODRIGUES, J.C.¹; MENESES, J.²; SANTOS, P.E.³; BATISTA, P.B.⁴; FILHO, A.E.⁵

¹Discente do curso superior em Engenharia Agrônômica IFNMG - *Campus* Almenara; ²Discente do MBA em Agronegócio da USP/ESALQ. ³Docente do IFNMG – *Campus* Salinas. ⁴Discente do curso superior em Engenharia Florestal IFNMG – *Campus* Salinas; ⁵Docente do IFNMG – *Campus* Salinas.

Introdução

O agronegócio brasileiro, setor de destaque na economia nacional, desempenha um papel fundamental tanto no abastecimento do mercado interno quanto na consolidação do país como um dos principais exportadores globais de alimentos, fibras e bioenergia. Esse desempenho depende de uma ampla e complexa cadeia produtiva, na qual se inserem insumos agrícolas e veterinários como sementes, defensivos, fertilizantes, vacinas e equipamentos. Neste contexto, as revendas e distribuidoras de insumos assumem uma função estratégica, especialmente diante da crescente concentração do setor provocada por fusões, aquisições e a atuação de grandes fundos de investimento (CADE, 2020). Este trabalho tem como objetivo analisar o perfil dos profissionais de vendas do agronegócio, nos aspectos emocionais e comportamentais.

Material e Métodos

Foi conduzido um estudo com delineamento descritivo, de corte transversal e abordagem quantitativa, envolvendo um total de 60 consultores técnicos de vendas vinculados a empresas distribuidoras de insumos agrícolas no estado de Minas Gerais. Os participantes incluíram profissionais formados em Agronomia, Medicina Veterinária ou Zootecnia, de ambos os sexos, conforme critérios previamente estabelecidos. Para a coleta de dados, utilizou-se um questionário estruturado desenvolvido pelo autor da pesquisa, fundamentado no modelo de competências de vendas proposto por Las Casas (2025). O instrumento foi composto por questões objetivas, organizadas em quatro grupos principais: conhecimento, habilidade, capacidade e outros atributos, com o objetivo de identificar comportamentos relacionados ao desempenho comercial em revendas e distribuidoras do setor.

Resultados e Discussão

Os dados da Tabela 1 indicaram que a maioria dos profissionais de vendas no agronegócio possui características essenciais para o desempenho eficaz no setor: 96,7% demonstram integridade e confiança, 90% têm uma forte busca por realização, e 80% apresentam autoconfiança e autocontrole. Essas competências são fundamentais para lidar com os desafios e as exigências do mercado agroindustrial. A integridade e a confiança são particularmente valorizadas, estabelecem a credibilidade necessária nas relações comerciais e na construção de parcerias duradouras. A busca por realização reflete o comprometimento dos profissionais em alcançar metas e superar obstáculos, características essenciais em um ambiente competitivo. A autoconfiança e o autocontrole permitem que os

profissionais enfrentem situações adversas com resiliência e mantenham a eficácia sob pressão. No entanto, observou-se que apenas 73,3% dos respondentes indicaram possuir suficientemente a competência de autodesenvolvimento, o que sugere a necessidade de investimentos contínuos em capacitação e atualização profissional para acompanhar as inovações e as mudanças do setor. Esses achados corroboram a importância das competências emocionais e profissionais no contexto atual do mercado de trabalho, conforme apontado por Freitas e Colino (2023), que destacam a relevância de estratégias de desenvolvimento pessoal e emocional para atender às demandas do mercado.

Considerações finais

O agronegócio brasileiro, demanda por profissionais qualificados, tanto na técnica, quanto nos aspectos emocionais e comportamentais. Com base nos resultados obtidos na pesquisa de campo, a maioria dos profissionais do agronegócio possuem competências essenciais que favorecem uma relação comercial sólida. Demonstraram atributos como integridade, confiança, uma forte busca por realização, autoconfiança e autocontrole. Porém, com este trabalho concluiu-se a necessidade de investimentos contínuos em capacitação e atualização profissional para acompanhar as inovações e as mudanças do setor.

Agradecimentos

Agradecimentos aos profissionais que participaram da pesquisa, ao apoio da USP/ ESALQ, e ao Grupo de Estudos Aplicados em Inovação e Empreendedorismo no Agronegócio - NUPA

Referências

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA (CADE). Cadernos do CADE: Mercado de insumos agrícolas*. Brasília, 2020. Disponível em: <https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos-economicos/cadernos-do-cade/mercado-de-insumos-agricolas-2020.pdf>. Acesso em: 2 abr. 2024.

FREITAS, E. I. P.; COLINO, E. Competências profissionais e emocionais: estratégias para as demandas atuais do mercado de trabalho. In: UNIAMÉRICA. Projetos Integradores de Extensão – Festival de Inovação Universitária. 2023. p. 415–420. Disponível em: <https://inovacaouniversitaria.com.br/doc-anais/caderno-da-quarta-mostra.pdf>. Acesso em: maio de 2025.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

Tabela 1 – Domínio de competências de equipes de vendas: Autoconfiança, Autocontrole, Autodesenvolvimento, Integridade e Confiança, Busca de Realização.

	n	%
--	---	---

<i>Autoconfiança: expressa confiança em suas capacidades, habilidades e conhecimentos diante de novas situações desafiadoras.</i>	Possuo suficientemente.	48	80,0
	Ainda não possuo suficientemente.	12	20,0
	Total	60	100,0
<i>Autocontrole: mantém o desempenho sob condições estressantes e hostis; responde positivamente aos problemas sem impulsividade e permanece calmo.</i>	Possuo suficientemente.	48	80,0
	Ainda não possuo suficientemente.	12	20,0
	Total	60	100,0
<i>Autodesenvolvimento: demonstra estar atualizado com as técnicas, dados e novos conhecimentos através de leituras, cursos e viagens.</i>	Possuo suficientemente.	44	73,3
	Ainda não possuo suficientemente.	16	26,7
	Total	60	100,0
<i>Integridade e Confiança: tem integridade e exprime positivamente seus valores e crenças pessoais de maneira consistente com os padrões éticos de sua empresa; inspira confiança pelo cumprimento dos compromissos assumidos.</i>	Possuo suficientemente.	58	96,7
	Ainda não possuo suficientemente.	2	3,3
	Total	60	100,0
<i>Busca de Realização: demonstra persistência e tenacidade frente às dificuldades; toma ações imediatas para enfrentar as ameaças da concorrência; sabe aproveitar as oportunidades de negócios.</i>	Possuo suficientemente.	54	90,0
	Ainda não possuo suficientemente.	6	10,0
	Total	60	100,0

Fonte: Próprio autor, 2025.