

Perfil do Vendedor de *Software*

A visão da população em geral sobre o profissional de vendas no Brasil, ainda possui ranhuras. A figura do vendedor muitas vezes é taxada de manipuladora e desonesta. Isso ocorre principalmente pelo fato de haverem no mercado profissionais que não honram suas promessas, estando dispostos a fazer o necessário para finalizar a venda, sem compromisso com a real satisfação do cliente. O vendedor de excelência, que preza pela ética e exerce sua atividade com maestria, é quem acaba sendo penalizado pelas práticas da concorrência desleal.

Do outro lado, os clientes estão consumindo muito mais informações dos produtos/serviços, tornando-os imunes às técnicas mais comuns de indução a compra. Claro que ainda existem muitas regiões e nichos de mercados que apresentam clientes desinformados, mas estão se tornando escassos a medida que as tecnologias contribuem para a difusão de conhecimento. O vendedor que não se manter atualizado e não dominar o que vende, estará fadado ao insucesso.

De acordo com a especialista em marketing e vendas de softwares, Aísa Pereira¹, empatia, pró-atividade e credibilidade são as principais características que todo vendedor de software deve possuir para atingir o sucesso com o cliente. Podemos elencar alguns atributos fundamentais dos vendedores de *software*:

Conhecer e dominar o produto/serviço que está vendendo.

Não há nada mais desagradável para o cliente do que um vendedor que não saiba o que está vendendo. Por isso é sempre importante, antes de iniciar qualquer negociação, estar muito bem ambientado com as telas do sistema. Procure por capacitação, veja se *software-house* oferece treinamento, cursos, material impresso, versões de demonstração, enfim, obtenha o máximo de conhecimento possível do que está vendendo.

¹ PEREIRA, Aísa. Vendendo Software. 1ª. ed. São Paulo: Novatec, 2004.

Estudar o cliente e entender sobre o mercado que está atuando.

Não basta somente que o vendedor tenha embasamento técnico, se não for capaz de construir uma relação com o cliente em potencial. É preciso saber detectar qual o momento propício para abordar o cliente; paciência para ouvir os problemas do cliente; escolher a forma correta de apresentar o produto/serviço; explicar adequadamente o que está vendendo; ter boa argumentação técnica e mercadológica; identificar se a pessoa abordada possui influência decisiva perante a empresa que representa; saber quais as tendências do setor de atuação para os próximos anos; são algumas atitudes seguidas pelos vendedores de sucesso.

Disciplinado para atingir resultados e maduro emocionalmente para lidar com frustrações.

Compete ao bom vendedor de software foco nos resultados para atingir objetivos pessoais e profissionais. Mas para manter o foco é necessário disciplina nas rotinas de estudo, capacitações, leituras, reflexões e automotivação. Momentos ruins devem ser encarados como novos aprendizados, eventualmente um cliente não irá fechar negócio, e isso não pode ser motivo de desânimo. Ser persistente e acreditar no seu potencial e de sua equipe são passos para o sucesso.

Ter um momento de reclusão, desligar-se da rotina e ter bons momentos de prazer.

O vendedor comprometido com os resultados da empresa, na maioria do tempo, pensa nas vendas que precisa concretizar, nos clientes em potencial que deseja atingir, e nos desafios que o mercado propõe a cada novo dia. Porém é muito importante para a manutenção da saúde, destinar um momento de lazer com a família, amigos, colegas de trabalho, praticar um esporte, cultivar um *hobby*, enfim, ter uma válvula de escape da pressão diária, para se reciclar emocionalmente, e manter o físico saudável.