

[Get started](#)[Open in app](#)

O Biz Dev

[Follow](#)

5 Followers

[About](#)

O que é Business Development?

**O Biz Dev** Mar 26, 2019 · 3 min read

Atualmente, estamos observando a ascensão de uma nova função na área de vendas, o papel de Business Development Representative (BDR), onde duas forças são responsáveis por esse surgimento.

[Get started](#)[Open in app](#)

compreender as necessidades do cliente. A segunda força é a necessidade de manter a sustentabilidade do negócio através da previsibilidade na geração de receita.

Com a tendência da comoditização, muitas empresas migraram para o modelo de venda de soluções com o objetivo de se diferenciarem da concorrência, substituindo o foco nas vendas transacionais (de produtos) pelo foco na venda consultiva de “pacotes” de produtos e serviços, onde seus clientes esperam, que esse “pacote”, solucione, de forma efetiva, problemas específicos enfrentados por eles.

Com essa necessidade e expectativa dos clientes, faz-se necessário, compreender e entender tão bem quanto eles quais são os problemas e dificuldades subjacentes para fornecer novas perspectivas de como solucioná-los, identificando vantagens claras para o investimento de recursos limitados afim de resolver aquele problema.

Dada a dificuldade crescente para que um concorrente disponibilize todo os recursos compreendidos em um pacote de soluções bem elaborado, fica mais fácil sustentar preços elevados que somados a uma estratégia de previsibilidade na geração de receita faz com que o negócio se torne sustentável a longo prazo.

Devido a essa necessidade, surgiu o papel de BDR, cuja suas responsabilidades são a criação e identificação de novas oportunidades de negócios, abrindo portas através de diferentes interlocutores dentro de uma organização e contribuindo para o avanço das negociações.

Nas vendas B2B, baseadas em contas, o BDR é responsável por identificar se há ou não uma oportunidade de negócio dentro daquela empresa que está sendo prospectada. Para isso ele aborda diversos interlocutores com o objetivo de identificar se existe um problema que ele possa solucionar e quais as pessoas interessadas na solução desse problema.

Através de conversas consultivas com interlocutores corretos, o BDR levanta informações para qualificar se existe ou não uma oportunidade de negócio identificando qual o problema a ser resolvido, qual o processo decisório, como o problema é resolvido atualmente, qual o período de budget e qual o nível de dor. Após identificar esses pontos o BDR decide se passa ou não para o executivo agendando uma reunião com um ou mais interlocutores abordados.

[Get started](#)[Open in app](#)

iniciais, apresentando a solução com foco no problema apontado de forma a engajar o interlocutor, alinhar os próximos passos com outros interlocutores e passar o pós reunião para o BDR ,que entrará em contato com os outros interessados para alinhamento e agendamento do próximo encontro.

Essa interação entre BDR e executivo, faz com que o executivo foque no final do funil, proporcionando maior atenção ao fechamento das contas e o BDR atue de forma estratégica na criação de novas oportunidades e no avanço de funil garantindo previsibilidade no processo de geração de novos leads (interlocutores qualificados), garantindo um funil de vendas saudável, fazendo com que a empresa consiga projetar suas vendas de forma previsível encontrando uma razão entre quantidade de reuniões e a quantidade de negócios fechados.

[Business Development](#)[Sales Development](#)[About](#) [Help](#) [Legal](#)[Get the Medium app](#)