



UMA REUNIÃO DE VENDAS

Logo pela manhã se iniciou a reunião com a equipe comercial.

O coordenador já estava por lá fazia algum tempo, terminando de preparar o material que seria apresentado, haja visto que precisava novamente motivar a equipe, pois o mercado estava bastante delicado e os clientes tirando o pé de qualquer investimento.

O pessoal começou a chegar, um a um, foram se acomodando nas confortáveis cadeiras colocadas na sala de reuniões e disponíveis aos mesmos.

Alguns trouxeram seus notebooks, outros apenas o caderno de anotações, mas todos eles tinham um semblante preocupado, afinal toda vez que o chefe marca uma reunião, sempre há cobrança.

Cobrança é importante, faz a gente crescer, evoluir como pessoa e como profissional e aprender novos caminhos para a dificuldade encontrada. Dialogando, se encontra novas estratégias e assim pode-se abrir novas oportunidades.

O primeiro slide da apresentação tinha uma foto da loja, o novo projeto que estamos imbuídos de tornar realidade nos próximos anos.

A reunião se iniciou no horário marcado, mesmo com a ausência de duas pessoas de outra cidade que ainda não haviam chegado e estavam tento contratempos no trajeto.

O coordenador falou sobre os números que tinham realizado no último exercício. Falou também sobre as projeções de cada um e como estavam até ali, não sem antes ter posicionado em seis ou oito slides o cenário do mercado atual.

Todos os vendedores estavam com seus números abaixo do esperado e, claro, diante da situação instalada no cenário agrícola, seria uma surpresa se todos estivessem cumpridos os números ou mesmo acima deles.

O coordenador da reunião e gerente da área, pediu o empenho de todos e se colocou a disposição de cada um para visita à campo, demonstração e foco em convites aos clientes da carteira para participarem das apresentações de produtos que se realizaria no evento da feira agropecuária que se iniciaria nos próximos dias.

As metas para esta feira foram traçadas em conjunto e todos saíram com um semblante um pouco melhor do que quando se havia iniciado a reunião. O compromisso assumido e as metas foram detalhadamente debatidas e todos estavam cientes do que precisavam fazer para que os negócios voltassem a fluir, tanto com os produtos de valor mais agregado como tratores e plantadeiras, como outros de menor como equipamentos para agricultura ou pecuária, além dos drones de excepcional qualidade que comercializamos.

Walter Veroneze

29.04.2024