

CONSULTORIA EM VENDAS APRESENTAÇÃO

Direct Link Consultoria

Agosto/2020

Este material foi desenvolvida para dar suporte à apresentação oral do portfólio de serviços da Direct Link Consultoria.

As informações contidas neste material são CONFIDENCIAIS, protegidas pelo sigilo legal e por direitos autorais. A divulgação, distribuição, reprodução ou qualquer forma de utilização do teor deste documento depende de autorização do emissor, sujeitando-se o infrator às sanções legais.

A Direct Link Consultoria



*Consultoria em Vendas que Atua
na Estruturação e Implantação
de Áreas Comerciais.*

www.dlconsultoria.com



Com que atuamos:

- Estratégia Comercial
- Gestão da Carteira de Clientes
- Gestão Interna de Pedidos
- Gestão da Força de Vendas
- Treinamento & Desenvolvimento

Empresas com Projetos Implantados pela Direct Link Consultoria



Nossos Trabalhos Consideram uma Visão Sistêmica de Solução

“Aliamos Serviços de Consultoria em Vendas, com Ferramentas de TI e o Capital Humano das empresas. Considerando sempre a Gestão da Rotina de Vendas para a captura dos resultados comerciais.”

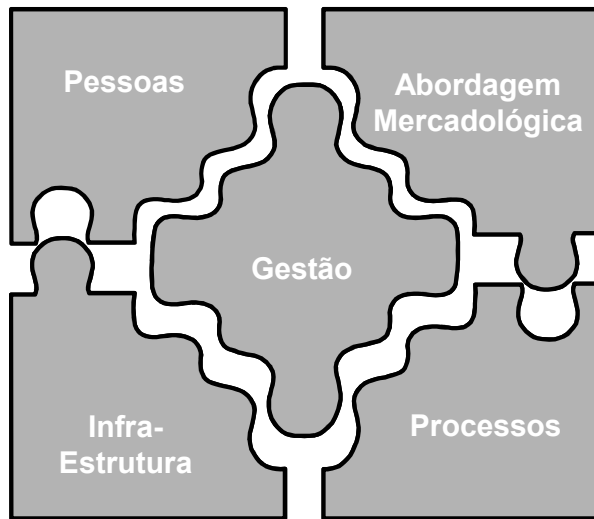


**Capital Humano
+
Consultores
Especialistas**

Ferramentas TI

**Gestão da Rotina de
Vendas**

Entendimento das Necessidades em Vendas



Alinhar as dimensões



Reforçar a liderança



Capturar resultados

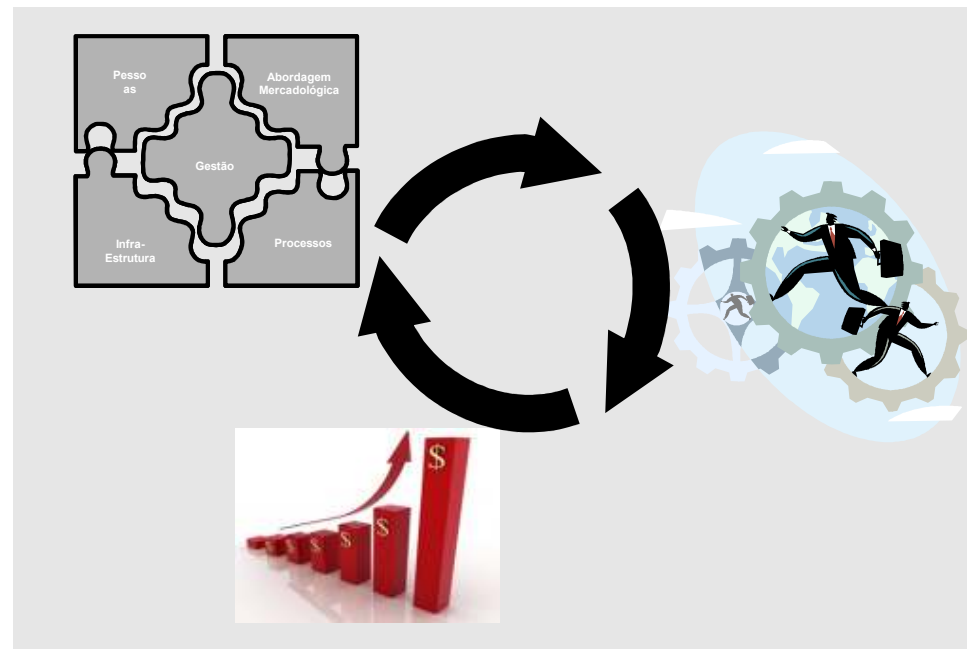
“Para melhorar a performance em Vendas, é preciso agir de forma coordenada em cada uma das 5 dimensões envolvidas, engajando as pessoas para que atinjam um resultado diferenciado, através da liderança baseada na competência em Vender.”

A Gestão da Rotina de Vendas e a Captura de Resultados



Desafios da Rotina de Vendas

- ✓ *Avaliação Inicial*
- ✓ *Abordagem Personalizada*
- ✓ *Plano Individualizado*
- ✓ *Contato Contínuo*
- ✓ *Acesso aos Recursos e Networking*
- ✓ *Orientação para Resultados*



A Gestão da Rotina de Vendas torna o processo de orientação algo focalizado e mensurável, pois pressupõe a estruturação dos temas em torno de objetivos previamente organizados e planejados, proporcionando capturar os resultados com rapidez.

Os Serviços da Direct Link Consultoria na Estruturação de Áreas Comerciais, contemplam:

Estratégia de Vendas

- Alinhamento das Ações de Vendas e Marketing com a Estratégia Corporativa
- Definição de Estratégias para os diferentes tipos de Canais de Venda
- Segmentação de Clientes e Cobertura de Mercado

Estrutura Comercial

- Novo Organograma e Relações de Subordinação
- Estabelecimento de Vinculações e Mecanismos de Alinhamento
- Identificação de Barreiras Culturais e Políticas e suas implicações, ações voltadas à mudança

Gestão de Carteira e Métricas de Desempenho

- Divisão das Carteiras e Áreas de Atuação
- Estabelecimento de Regras de funcionamento provisórias para contas conjuntas
- Definição de Programas de Atendimento aos Clientes
- Estabelecer Modelo de Remuneração para a Nova Equipe

Gestão da Rotina das Operações de Venda

- Metodologias de Gestão de Vendas, previsão e funil de vendas
- Arquitetura dos Canais de Venda
- Geração de leads e distribuição dentro da Equipe de Vendas
- Desenvolvimento de Modelo de Propostas
- Políticas de Precificação e Gestão de Preços, incluindo licitações
- Desenvolvimento de Contratos, incluindo Termos e Condições
- Promoções e Programas de Incentivo de Vendas
- Suporte de pós-venda e Atendimento ao Cliente
- Relacionamento com o Cliente (CRM) e Aplicações de TI



Segmentos e Clientes da Direct Link Consultoria em Vendas

Segmentos	Clientes	Segmentos	Clientes
Automotivo	Honda Automotive do Brasil Peugeot do Brasil CAMPNEUS Líder de Pneumáticos	Produtos de Consumo	Gimba Suprimentos de Escritório Tecidos Estrela R.R. Donnelley Formplast
Construção Civil	CIMPOR - Cia. de Cimentos do Brasil Cia. Nacional de Cimentos – CNC CIMAR – Cimentos do Maranhão Sherwin-Williams do Brasil Escriba Cia. Brasileira de Vidros Planos - CBVP	Produtos Industriais	CHR Hansen Sensor do Brasil Metalúrgica Aliança Testo do Brasil Companhia Industrial de Vidros - CIV Alltape Multivac do Brasil Cia. Industrial de Vidros Fast Elevadores
Combustível & Energia	Minasgás Supergasbras Iqara Gas Natural - Grupo BG Axial Petróleo	Químico & Farmacêutico	Fresenius Vetquímica Interchange Saúde Animal
Educação	People Computação Unisal – Centro Universitário Salesiano Unicastelo	Saneamento Básico	CAB Ambiental
Informática	Get Net Informática Quanta Music & Technology RM Sistemas BBKO Consulting	Serviços Financeiros	ABN Amro Bank - Banco Real American Express do Brasil Credi ACSC
Telecomunicações	COMSAT Brasil	Serviços	Ambientec IDC Brasil MC Global RED Eventos Comax

Contato

Eduardo Faddul
efaddul@dlconsultoria.com
(19) 99235-9106

Endereço

(19) 4062-8590
Rua Antônio Lapa, 280 6º Andar
Cambuí - Campinas / SP
Cep:13025-240

Web

www.dlconsultoria.com
<https://www.linkedin.com/company/direct-link-consultoria>
pt.slideshare.net/Faddul
<https://www.facebook.com/Direct-Link-Consultoria-156003697783185>
<https://www.youtube.com/user/DirectLink02>
www.planodevendas.com.br