

TCV Intermediação e Venda | CORE SP j. 192-510

Vendedor Empreendedor: Representação Comercial Especializada

Representando comercialmente os mais diversos segmentos, garantindo o destaque do(s) produto(s) e/ou serviço(s) nos mercados específicos e em relação à concorrência. Destacamos: Tecnologia de Informação (hardware, softwares e serviços), Data Center - Colocation, Cloud & Edge Computing, Telecom (Fibra Óptica, VoIP, SCM e SVA), Energia e Sustentabilidade, Varejo (eletroeletrônicos, chat-commerce, plataformas marketplaces B2B2C), Food Services, Retail Farma, Tecnologias Jurídicas (IA, leitura de publicações e intimações nos meios eletrônicos, suporte/chatboot) e a criação e desenvolvimento para o B2smallB entre diferentes segmentos multissetoriais.

O Que Oferecemos Como Vendedor Empreendedor

Outsourcing de Vendas

Outsourcing de Vendas e de equipe de vendas PAP

Políticas de Canais

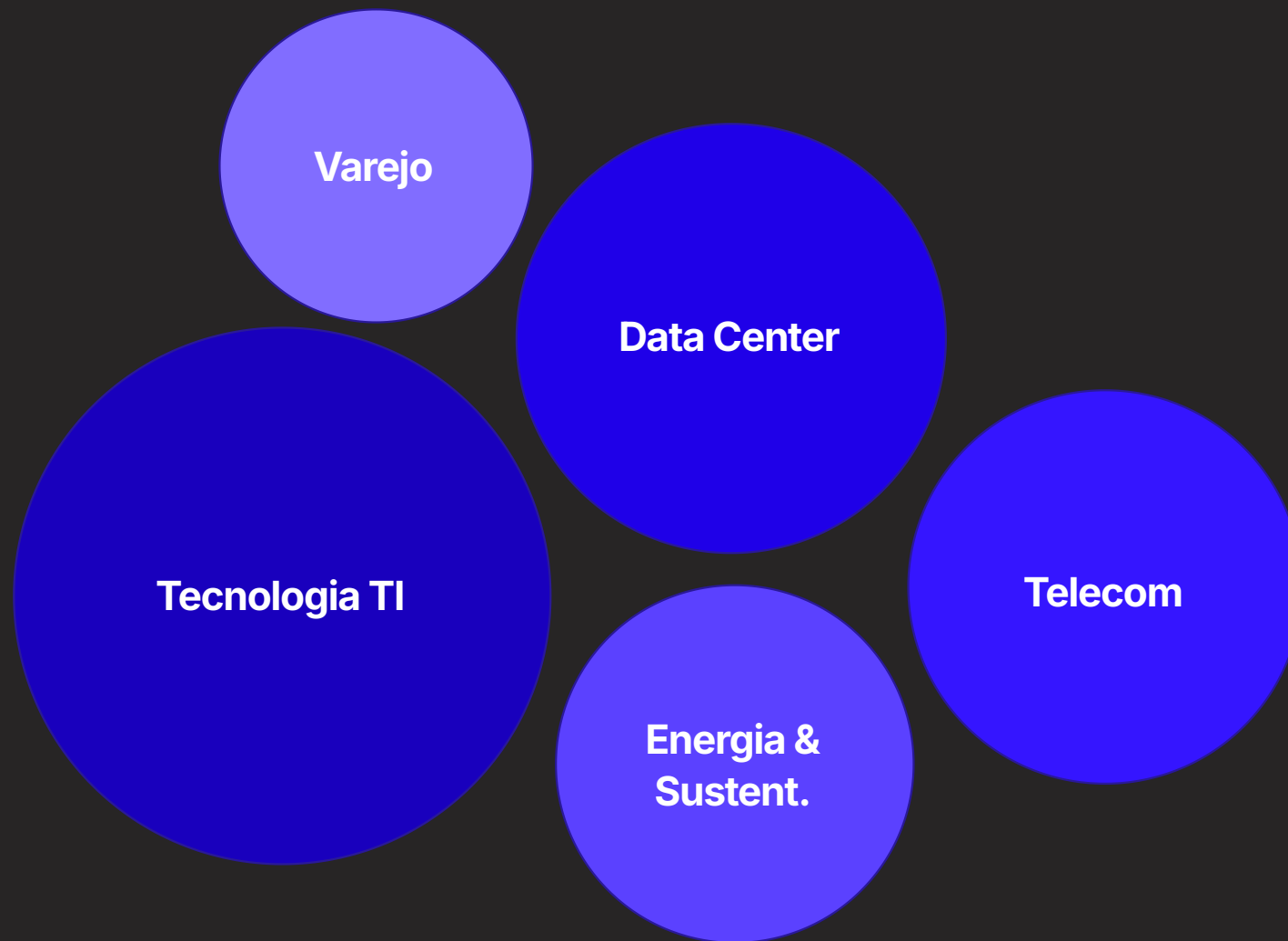
Desenvolvimento de políticas de canais eficientes

Novos Mercados

Abertura de novos mercados (nicho) e desenvolvimento de marcas

Foco em lidar com os processos que desviam do objetivo da sua empresa, algo essencial num ambiente com alto volume de vendas, dinamismo, constantes mudanças tecnológicas e que necessitam de uma estrutura operacional especializada.

Segmentos de Atuação



Nossa representação comercial abrange diversos segmentos, garantindo o destaque dos produtos e serviços em mercados específicos:

- Tecnologia de Informação (hardware, softwares e serviços)
- Data Center - Colocation, Cloud & Edge Computing
- Telecom (Fibra Óptica, VoIP, SCM e SVA)
- Energia e Sustentabilidade
- Varejo (eletroeletrônicos, chat-commerce, plataformas marketplaces B2B2C)
- Food Services
- Retail Farma
- Tecnologias Jurídicas (IA, leitura de publicações e intimações)
- Outros

Nosso Processo de Vendas



Envolvimento Pré-Venda

Análise de mercado e identificação de oportunidades



Execução da Venda

Participação ativa no dia a dia comercial



Suporte Pós-Venda

Acompanhamento e relatórios de desempenho

Envolvimento em etapas pré e pós-venda, com participação ativa do dia a dia comercial da contratante e, inclusive, colaborando com sugestões, troca de experiências e a entrega de relatórios de atividades, CRM, análise conjunta de ferramentas de medição de performance em vendas.

Capacitação e Gestão de Equipes

Capacitação Especializada

Capacitação de equipes multidisciplinares, equipe comercial exclusiva, focada e altamente motivada, prospecção ativa, gestão de carteira de clientes e a ampliação (hunter).

Estudo constante e profundo do produto, do mercado e, principalmente, das dores do cliente, garantindo uma abordagem personalizada e eficiente.

Análise Estratégica

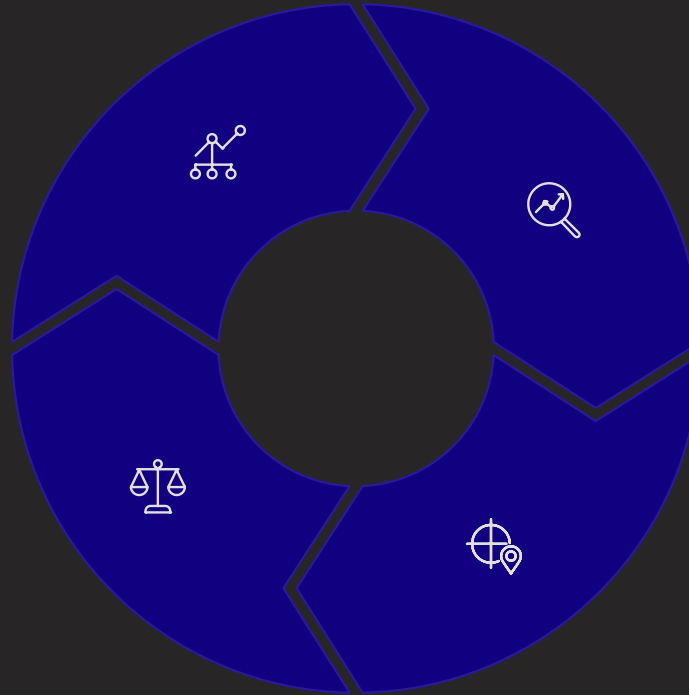
Análise de perfis de clientes e da concorrência, definição de métodos para o estabelecimento de preços e promoções.



Gestão Multicanal e Escalabilidade

Gestão Multicanal
Integração de diferentes canais de vendas

Equilíbrio
Entre metas financeiras e comportamentais



Escalabilidade
Atração e qualificação de novos clientes

Processos e Metas
Indicadores de performance claros

Foco no equilíbrio entre as metas financeiras e as comportamentais, com busca contínua do aprendizado, de novas oportunidades, clientes, negócios e fechamento.

Atuação com Startups e Scale-ups

Atuação conjunta com os inside sales, SDR e closer de startup e scale-up de tecnologias diversas, oferecendo soluções que exijam qualificação técnica e "senioridade" comercial.

Inside Sales

Integração com equipes internas de vendas

SDR

Trabalho conjunto com representantes de desenvolvimento de vendas

Closer

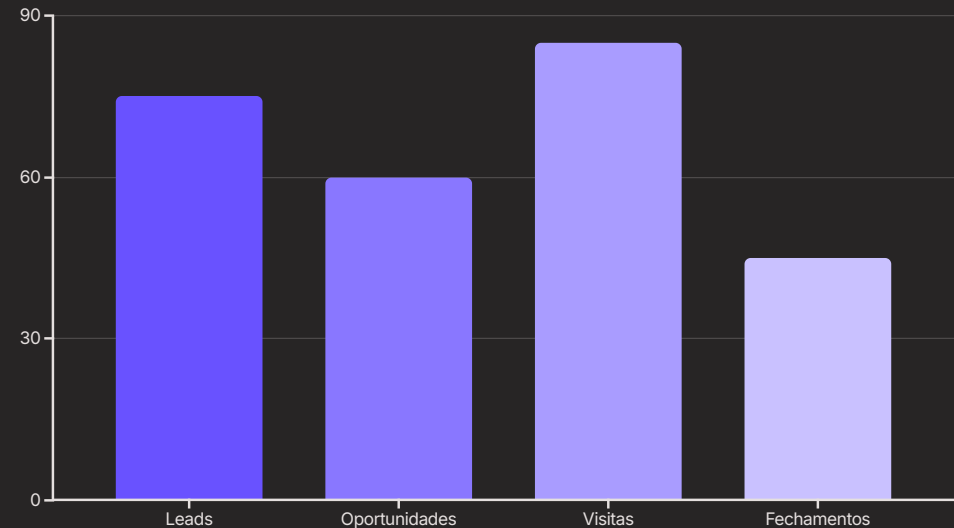
Apoio especializado na finalização de negócios

Back Office e Geração de Leads

Suporte Operacional

Back office e a geração de leads x oportunidades x visitas, garantindo que toda a estrutura de vendas funcione de maneira eficiente.

Engajado em todas as etapas do negócio (planejamento, gestão, marketing, vendas e logística).



Desenvolvimento Estratégico de Negócios



Abertura de novos mercados (nicho) e o desenvolvimento de marcas, criação de políticas de canais de vendas e de serviços e marketing, PDV's, logística, sell in e sell out, planejamento estratégico de vendas e gestão comercial.

Entre em Contato

Vamos impulsionar
seu negócio juntos!

Email: tito@titovieira.com.br

Site: <https://taggo.one/tcv>

Site: <http://titovieira.com.br>

