



Profissionais de Vendas Técnicas geram oportunidades de vendas através do uso da sua competência técnica e conhecimento específico do produto ou área de atuação. Um indivíduo com este tipo de papel pode ser primariamente um vendedor em uma venda técnica ou científica ou agir como um perito no assunto, trabalhando em conjunto com outros profissionais de vendas. Os profissionais de Vendas Técnicas utilizam sua especialização para construir credibilidade e coletar informações ou especificações importantes, permitindo-lhes propor soluções específicas e fechar vendas.

Exemplos de Posições

Engenheiro de Vendas, Representante de Vendas Farmacêuticas, Representante de Vendas de Produtos, Gerente de Produto, Representante de Vendas de Dispositivos Médicos, Gerente de Conta (Técnico)

Competências

Raciocínio Analítico - Indivíduos em posições de Vendas Técnicas são capazes de compreender os conceitos subjacentes em informações complexas, identificar as causas profundas dos problemas e formular soluções baseadas numa síntese de informação.

Influência e Persuasão - Eles são eficazes em persuadir, convencer, influenciar ou impressionar os outros, a fim de levá-los a apoiar uma agenda específica, gerar um tipo específico de impressão, ou tomar um curso específico de ação.

Pesquisa de Informações - Profissionais de Vendas Técnicas são motivados por uma curiosidade intrínseca e vontade de saber mais sobre as coisas, pessoas ou questões. Isso envolve ir além de perguntas de rotina e inclui uma pesquisa mais aprofundada para obter informações exatas e solucionar discrepâncias através de uma série de perguntas. Pode envolver ainda uma alta capacidade de observação para perceber no ambiente informações importantes que possam ser utilizadas no futuro.

Formação de Relacionamentos - Eles desenvolvem relacionamentos profissionais efetivos de longo prazo com os outros, baseados na confiança de que eles sempre trabalharão para o melhor interesse das partes envolvidas e de que eles são suficientemente competentes para prover resultados positivos.

Negociação - Eles identificam pontos-chaves de negociação para todas as partes e trabalham eficazmente em busca de soluções ganha-ganha.

Visão de Negócios - Indivíduos em posições de Vendas Técnicas tomam decisões de negócios com base em uma forte compreensão do modelo de negócio da empresa, objetivos estratégicos e políticas pertinentes, bem como nas melhores práticas e tecnologias atuais da própria disciplina ou área funcional.

Agilidade de Aprendizagem - Eles discernem padrões em dados, reconhecem as relações entre conceitos e rapidamente aplicam o aprendizado de um contexto para resolver problemas análogos em diferentes contextos.

Planejamento e Definição de Prioridades - Eles identificam as prioridades, processos e ações práticas que são necessários para implementar um objetivo ou uma ideia. Eles desenvolvem planos de ação ou projetos detalhados, incluindo objetivos, responsabilidades, prazos, normas, revisão de fases e contingências.

Comportamentos Representativos

- Analisa grandes volumes de informações para determinar tendências, padrões e conexões de dados
- Utiliza várias técnicas de comunicação para obter cooperação
- Defende ideias persuasivamente para obter apoio e comprometimento
- Mantém-se atualizado em relação aos produtos da empresa e identifica o valor comercial que proporcionam aos clientes
- Descobre informações relevantes para emitir opiniões precisas e tomar decisões bem fundamentadas
- Relaciona o problema atual ao conhecimento adquirido numa situação diferente a fim de resolver um problema
- Posiciona a si mesmo e a empresa como parceiros estratégicos de negócios
- Analisa o que é necessário para atingir as metas em termos de pessoas e prazos



Modelo de Vendas Técnicas

Em uma função de Vendas Técnicas é esperado que um indivíduo oriente os clientes e outros representantes de vendas em soluções de negócios complexas ou técnicas. Como em muitos tipos de posições de vendas, atributos de comunicação e dinâmicas interpessoais são importantes, mas igualmente críticas são as competências encontradas na Dimensão de Resolução de Problemas, uma vez que uma abordagem analítica é muitas vezes necessária para entender e superar obstáculos técnicos ou de engenharia.

Liderança	Comunicação Ativa	Dinâmicas Interpessoais	Processo Decisório	Resolução de Problemas	Gerenciamento de Processos	Autogestão
Maturidade de Liderança	Influência e Persuasão	Sensibilidade Interpessoal	Processo Decisório Deliberativo	Criatividade e Inovação	Foco na Qualidade	Compostura e Resiliência
Comunicação de Liderança	Gestão de Conflitos	Foco no Atendimento	Tomada de Decisão	Raciocínio Analítico	Conformidade às Regras	Motivação para a Realização e Perseverança
Geração de Resultados	Negociação	Formação de Relacionamentos	Raciocínio Estratégico	Agilidade de Aprendizagem	Foco na Segurança	Autoconsciência
Condução de Mudança	Didática	Colaboração e Trabalho em Equipe	Cidadania Organizacional	Perspicácia Científica	Gestão de Processos	Adaptabilidade
Gestão de Inovação	Escuta Ativa	Perspicácia Organizacional	Pesquisa de Informações	Visão de Negócios	Administração do Tempo	Conforto na Ambiguidade
Formação de Equipe	Comunicação	Mentalidade Global			Planejamento e Definição de Prioridades	Iniciativa
Coaching e Desenvolvimento de Pessoas						Responsabilidade
Direcionamento						Profissionalismo
Delegação						Aprendizagem Contínua
Gestão Estratégica de Talentos						Foco Estendido na Tarefa
Gestão Baseada em Fatos						