



Gerente de Vendas motivam, supervisionam e desenvolvem equipes de vendas. Eles atribuem territórios aos vendedores, definem metas de faturamento e comunicam-se com gerentes de outros departamentos como produção e atendimento ao cliente.

Exemplos de Posições

Gerente de Vendas, Diretor de Vendas, Gerente Regional, Gerente Comercial, Supervisor de Vendas

Competências

Coaching e Desenvolvimento de Pessoas - Gerentes de Vendas dedicam tempo com qualidade e comprometimento planejado aos subordinados imediatos e proporcionam processos e oportunidades para eles entenderem seus pontos fortes e limitações em relação a uma gama de competências relevantes de alta qualidade.

Processo Decisório Deliberativo - Eles tendem a reunir, considerar e avaliar todas as informações relevantes para tirar conclusões lógicas antes de agir.

Geração de Resultados - Eles motivam os indivíduos a cumprir e superar as metas, definindo responsabilidades, clarificando as expectativas de desempenho, estabelecendo elevados padrões e medidas, acompanhando e revendo desempenho e fornecendo feedback relevante no momento oportuno.

Visão de Negócios - Eles 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.

Compostura e Resiliência - Gerentes de Vendas são capazes de lidar eficazmente com a pressão, manterem o foco e a intensidade, e permanecerem otimistas e persistentes, mesmo sob adversidades. Eles têm a habilidade e propensão para se recuperarem rapidamente de contratemplos, rejeições e conflitos e manterem o autocontrole em face de hostilidade ou provocação.

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

Formação de Relacionamentos - Gerentes de Vendas 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.

Comportamentos Representativos

- Oferece feedback construtivo de uma forma que motiva o indivíduo ou a equipe a melhorar
- Mantém a compostura em situações interpessoais desafiadoras
- Tenta compreender as principais partes interessadas e a situação antes de tomar decisões e adotar medidas
- Promove diálogo com foco em mútuas concessões para encontrar pontos em comum em uma negociação
- Impulsiona a execução de planos de negócios
- Posiciona a si mesmo e a empresa como parceiros estratégicos de negócios
- Considera efetivamente implicações financeiras de decisões, incluindo avaliação de risco e retorno



Modelo de Gerente de Vendas

Como os Gerentes de Vendas devem se concentrar no desenvolvimento e no sucesso dos membros da sua equipe de vendas, as Dimensões de Liderança e Comunicação Ativa apresentam várias competências-chave. Visão de Negócios e Processo Decisório Deliberativo são também importantes, particularmente quando desenvolvem estratégias de vendas e marketing.

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						