



**Esses vendedores focam na expansão de negócios em contas já existentes.** Para tanto, fortalecem os relacionamentos com os seus clientes e trabalham para desenvolver novos relacionamentos através de apresentações e referências. Vendedores que atuam em Desenvolvimento de Contas trabalham para descobrir as necessidades do cliente e corresponder às mesmas com os produtos e serviços disponíveis, gerando novas vendas.

#### Exemplos de Posições

*Gerente de Conta, Executivo de Conta, Representante de Vendas, Gestor de Clientes, Representante de Vendas Externas, Consultor Financeiro, Representante de Serviços Financeiros*

## Competências

**Formação de Relacionamentos** - Vendedores de Desenvolvimento de Contas 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.

**Escuta Ativa** - Eles aprimoram a compreensão mútua na comunicação com os outros ao expressar interesse genuíno e dedicar total atenção no conteúdo e significado das mensagens dos outros.

**Pesquisa de Informações** - Eles 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.

**Influência e Persuasão** - Vendedores de Desenvolvimento de Contas 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.

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

**Compostura e Resiliência** - Eles 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.

**Perspicácia Organizacional** - Eles reúnem e avaliam com precisão as informações relacionadas aos canais formais e informais de comunicação e às relações de poder da organização.

**Administração do Tempo** - Eles focam em completar todas as tarefas de trabalho em tempo hábil, mantendo-se ágeis o suficiente para reagir às demandas concorrentes e mudanças de prioridades. Eles são capazes de administrar múltiplas responsabilidades, sendo organizados, mantendo-se a par de importantes tarefas sensíveis ao prazo e realizando todo o trabalho com precisão.

## Comportamentos Representativos

- Constrói relacionamentos colaborativos e alianças
- Escuta atentamente as outras pessoas
- Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações com embasamento
- Defende ideias persuasivamente para obter apoio e comprometimento
- Utiliza várias técnicas de comunicação para obter cooperação em uma negociação
- Demonstra capacidade de permanecer firme e resiliente sob tensão
- Utiliza contatos para se manter informado das novidades da empresa
- Equilibra novas solicitações com prioridades estabelecidas



## Modelo de Vendas - Desenvolvimento de Contas

Em uma função de Vendas - Desenvolvimento de Contas, que exige fortes parcerias com clientes e crescimento das contas a longo prazo, a maioria das competências críticas se enquadram nas Dimensões de Comunicação Ativa e Dinâmicas Interpessoais. Estes tipos de posições muitas vezes exigem um grau de auto-supervisão, de modo que a competência Administração do Tempo entra em jogo também.

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						