



QUEM FOI L KAMMER

Olha o patrão voltou da convenção que foi num país tropical este ano. Deve estar feliz e com muitas novidades. Daqui a pouco falamos com ele, têm muita gente com ele agora, inclusive alguns clientes. – Disse para meu companheiro que estava em minha sala.

Nossa marca só enviava os diretores para países ou regiões de influência da Rússia mas desta vez foi diferente, não que a marca se importe com alguém ou alguma coisa que não seja apenas os resultados financeiros sobre todos e tudo, mas ao menos desta vez foi diferente.

Mas deixa-o terminar com o pessoal ali daí nos falamos.

- Então como foi a convenção? – Perguntei

- A pior de todas. A mais pobre até hoje, uma desorganização total. – Respondeu o diretor em minha sala. – Temos que rever nosso conceito de vendas, não vendemos nenhuma máquina do novo modelo, como se o nosso colega do sul de Privolnoye disse que vendeu cinquenta unidades deste modelo, porque não vendemos e a nossa marca vendeu mais de duzentas unidades em toda a federação.

- Porque este modelo é muito pequeno para nossa região, não cabe aqui e além disse o valor dela é praticamente idêntico ao modelo que já comercializamos e com sucesso pela nossa equipe.

- O nosso amigo Nikolay disse que nem sabe sobre este novo produto, como pode?

- Porque a fábrica ainda nem colocou a disposição dos representantes as características técnicas e pouco se sabe mesmo sobre esse equipamento por aqui. Não é só ele que não sabe, quase todos estão na mesma situação.

- Você tem que mudar seu conceito se quiser ser um verdadeiro gerente de vendas. Você não é um gerente de vendas, você é financeiro. Você coloca a equipe para baixo, tem que motivar, o único gerente de vendas até hoje que tivemos foi L Kammer. Não tinha tempo ruim. Acho que estas saídas suas ao campo é muito bom, mas tem que colocar a equipe pra frente e não desanimar, mesmo que isto é o que você pensa não pode passar para a equipe. Você tem que encher o pátio de produto e vender.

- Mas justamente isto que não quero fazer e criar um problema financeiro. Nunca se sabe como o clima vai se comportar e as lavouras precisam de chuva e sol em medida certa, como que vou encher o nosso pátio de produtos e se não houver linha de financiamento ativa ou mesmo o clima der uma pisada na bola? O que vamos fazer daí?



- Isto quem tem que ver é o financeiro e não você como gerente de vendas, você tem que vender e motivar a equipe a vender.

- Mas...

- Então o pessoal precisa saber que tem produto para vender e saber que podem vender e não ficar pensando que não vai chover, que não vai ter financiamento que não vai ter produto... E esse monte de colheitadeiras que estão no pátio agora?

- Então, justamente isso, quando fizemos a programação para cumprir nossos números conforme a marca determinou e que brigamos na sala de reunião, tivemos que colocar os pedidos para realizar as vendas agora nestes próximos três meses, pois a colheita é apenas agora e depois não se vende mais, e eu acredito que o senhor também torce para que chova nos próximos dias, senão a coisa vai ficar feia.

- Sim.

- E por que não tem mais tratores?

- Porque os modelos vão ser modificados e não queria colocar muito pedido para sobrar no estoque e criar um problema financeiro para a empresa.

- Você tem que colocar na cabeça que teu negócio é vendas, a preocupação disto é do financeiro, você tem que motivar o pessoal a vender. Apenas isto. Muda seu conceito para ser um gerente de vendas de verdade.

Apenas ouvi seus comentários, falar o que?

Fui para casa rever meus pensamentos e tentar colocar a falsidade acima dos meus conceitos de vida, assim como a direção de nossa empresa e a nossa marca entendem.

Iuri Kosvalinsky

07.01.2017