



Aula 3 – Como Contratar Bons Vendedores

Objetivo da Aula

Ensinar como atrair, selecionar e contratar vendedores alinhados ao modelo comercial e ao perfil de cliente da empresa, garantindo mais performance e menor rotatividade.

1 Perfil Ideal do Vendedor

- **Baseado no modelo comercial:**
 - Inside Sales → perfil mais analítico e confortável com tecnologia.
 - Field Sales → perfil comunicativo, persuasivo e com boa presença presencial.
 - Outbound → persistente, resiliente e disciplinado para prospecção ativa.
 - Inbound → bom ouvinte, rápido na resposta e consultivo.
 - **Competências essenciais:** Ambição, Comunicação, resiliência, organização, adaptabilidade, orientação para resultados.
-

2 Onde Encontrar Bons Vendedores

- **LinkedIn:** Divulgar vagas no LinkedIn + Tráfego pago.
- **Indicações:** pedir referências a clientes, parceiros e equipe.
- **Bases internas:** alunos, clientes e leads que já conhecem seu produto.
- **Plataformas de vagas:** Gupy, InfoJobs, Indeed, Vagas.com.

- **Comunidades de vendas:** grupos no WhatsApp, Telegram e fóruns.

💡 **Dica:** sempre tenha um banco de talentos atualizado, mesmo que não esteja contratando agora.

3 Processo Seletivo Estruturado

1. **Descrição de vaga:** Sobre empresa, Responsabilidades, O que Oferecemos, Tipo de Contratação.
 2. **Impulsionar** essa vaga no LinkedIn.
 3. **Pré-seleção** através de formulário.
 4. **Video de 2 minutos**, onde o candidato vai se apresentar e falar pq deve ser contratado.
 5. **Entrevista comportamental:** entender histórico, metas atingidas e como lida com objeções.
 6. **Teste prático:** Simular uma ligação ou abordagem para avaliar postura e comunicação.
 7. **Avaliação cultural:** verificar se os valores pessoais batem com os da empresa.
 8. **Aprovação ou reporvação** do Candidato.
-

4 Critérios de Avaliação

- Comunicação clara e objetiva.
 - Proatividade para buscar informações.
 - Capacidade de aprender rápido.
 - Orientação para metas.
 - Resiliência diante de "nãos".
-

5 Onboarding Inicial & Rampagem comercial

- Treinamento no produto, ICP e scripts de vendas.
- Acompanhamento diário nos primeiros 90 dias.

- Metas de produtividade progressivas para adaptação. (Atingir 50% - 70% - 100%)
 - Feedbacks semanais no primeiro período de rampagem.
-



Exercício Prático

1. Criar um **perfil de vendedor ideal** baseado no modelo de vendas da sua empresa.
2. Criar a **descrição de vaga**, publicar e impulsionar no linkedIn.
3. Montar **roteiro de entrevista** com perguntas que avaliem técnica e comportamento.