

# **Encontro 3**

# Retrospectiva

O que vimos na última semana:

- Definição sobre o que é o ICP
- Qual ICP dos produtos da 42Dev
- Número de ligações semanais, e distribuição do tempo no mês
- Tipos de abordagens e cadências

# Papéis dentro do comercial

---

**SDR, Closer e GC**

# O famoso cachorro com 2 donos





É fundamental dentro de um time comercial que os papéis estejam claros.

Essa clareza permite previsibilidade, escala e eficiência.

Sem clareza, existe a sobreposição de papéis, ou até a falta de ação em algumas atividades. Consequentemente, há perda de performance.

**Dividir e definir pra conquistar**

# SDR – Sales Development Representative

Foco: abrir portas. Provavelmente será o primeiro contato do cliente com a empresa.

Deverá:

- Fazer a prospecção ativa (cold calls, e-mail, Linkedin e WhatsApp)
- Qualificar o lead (ver se está dentro do ICP ou do que a empresa pode entregar)
- Agendar reuniões para o closer
- Pesquisar leads
- Manter o Bitrix24 atualizado com todas as ações

# Closer – Executivo de Vendas

Foco: fechar negócios

Deverá:

- Conduzir reuniões de apresentação do sistema ou do projeto
- Elaborar e enviar propostas comerciais
- Visitar clientes quando necessário
- Conhecer profundamente os produtos, seus benefícios e **suas limitações**
- Fazer follow up das propostas
- Fechar contratos

Também deverá manter o Bitrix24 atualizado de todas as atividades.

# Gerente Comercial

Foco: estratégia e gestão do time

Deverá:

- O GC deverá definir e acompanhar metas e forecast
- Ajustar os processos de venda e discurso quando necessário
- Treinar e desenvolver o time
- Participar periodicamente de atividades do dia a dia do time para entender pontos de melhoria
- Ele que poderá definir se é possível entregar o projeto em determinado prazo
- Também será ele a única pessoa autorizada a dar descontos
- Cuidará da parte contratual com os clientes

- Quem liga para o lead? O **SDR**.
  - Quem manda a proposta para o cliente e conduz o fechamento? O **Closer**.
  - Quem faz a gestão do time e será responsabilizado pelo desempenho? O **GC**.
- 
- E se surgir alguma situação atípica ou que não tenha sido mapeada? O **Jades**.

# Metas

---



**Indicadores ≠ Metas**

# Indicadores

São **medidas** que mostram a performance de uma atividade, processo ou resultado.

Servem para **monitorar** se estão no caminho certo.

Têm caráter de acompanhamento.

**Exemplo:**

- Número de ligações realizadas;
- Taxa de conversão de reunião para oportunidade;
- Ticket médio.

Indicador = “O que estou medindo?”

# Metas

São os **objetivos numéricos** que você define para os indicadores.

Representam **aonde** você quer chegar em determinado período.

Exemplo:

- Indicador: Nº de reuniões agendadas.
- Meta: **20 reuniões/mês.**

Meta = “Qual o número esperado para esse indicador?”

- O indicador é **o que** e a meta é **o quanto**

# Metas realistas

---

---

Os números precisam ser saudáveis e atingíveis.

---

De início, levaremos como metas números baseados no mercado.

---

Daqui 3 meses será preciso reavaliar se será mantido, ou se deverá ser ajustado para ou para menos.

---

A ideia é sempre evoluir e tornar a meta mais desafiadora. Mas, é preciso levar em consideração tempo e número da equipe.

# SDR

Será dado um prazo de 7 a 15 dias exclusivos de onboarding para estudar sobre o Customer Service, treinamento do Bitrix24, scripts comerciais e conhecimento sobre projetos e perguntas habituais que poderão surgir

A base da meta serão as 400 ligações/contatos mensais.  
Dessas 400, deverão:

- 60 a 80 retornos
- 20 reuniões agendadas (num segundo momento esse número será de 30)
- 12 a 20 oportunidades qualificadas que evoluíram pra proposta

\* É importante entender que os clientes de projeto podem não fechar tão rapidamente.

# Closer



As metas do closer serão:



Enviar a proposta comercial em até 24 horas após a apresentação



Fazer follow up a cada 3 dias úteis após o envio da proposta para o Customer Service, e 1x por semana em projetos, caso o lead não dê um prazo específico.



Converter leads qualificados em clientes. A meta de conversão será de 2 a 5 clientes/mês inicial, levando em consideração 1 SDR.

# **Gerente Comercial**

Renovar contratos anuais (se não forem automáticos)

Churn aceito de 2% da base total de clientes (nº de mercado)

Fazer upsell em clientes da base (1 upsell mês)

Trazer mensalmente uma visibilidade de previsão de receita x realizada

# Atingimento de metas:

- Os meses de dezembro e janeiro são muito críticos para fechamento de propostas, então provavelmente as metas dos mesmos não serão atingidas.
- Além da comissão por negócio fechado, é importante pensar em uma bonificação por atingimento de metas do time.
- Ex: uma folga no mês, sexta a tarde livre no mês seguinte, ou um valor monetário no final do ano.

Para 2026 é importante já ter definido algo do tipo.

Se o time não atingir as metas por mais de 3 meses, é importante reavaliar se estão muito altas, ou se será preciso mudar de ICP, ou talvez o SDR esteja fugindo de algum combinado.

# Indicadores a serem observados de cada papel:

- **SDR:**

Nº de leads trabalhados – volume de contatos abordados no período.

- Taxa de contato – quantos leads realmente atenderam/falaram com o SDR.
- Reuniões agendadas – entregável principal do SDR.
- Taxa de conversão de lead pra reunião – mede a eficácia da abordagem.
- No-show (reuniões não comparecidas) – mostra qualidade do agendamento.
- Oportunidades qualificadas geradas – quantas reuniões foram realmente boas para o pipeline.

# Indicadores a serem observados de cada papel:

## Closer

- Nº de reuniões realizadas – pipeline ativo.
- Taxa de conversão reunião para proposta – se as reuniões estão bem aproveitadas.
- Nº de propostas enviadas – esforço de negociação.
- Taxa de conversão proposta para fechamento – qualidade do discurso e negociação.
- Ciclo de vendas – tempo médio entre primeira reunião e o fechamento da proposta.
- Propostas fechadas.

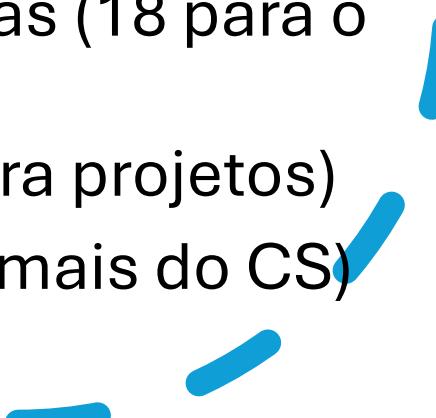
# Indicadores a serem observados de cada papel:

## Gerente Comercial

- Atingimento de metas do time.
- Forecast vs.realizado – precisão da previsão de vendas.
- Produtividade por vendedor – reuniões, propostas e fechamentos por pessoa.
- Taxa de conversão por etapa do funil – visão macro da eficiência do processo.
- Custo de aquisição por cliente (CAC) – visão financeira do esforço comercial, procurando reduzir esse número constantemente.

A large orange circle is positioned on the left side of the slide, representing the top of a funnel. It has a smooth, rounded edge and occupies approximately one-third of the vertical space.

## **Resumo do funil inicial para 400 contatos/mês:**

- 400 contatos (300 para o CS e 100 para Projetos)
  - 60 conversas (50 para o CS e 10 para Projetos)
  - 30 evoluções para reuniões agendadas ou materiais enviados (25 para o CS e 5 para projetos)
  - 20 reuniões qualificadas realizadas (18 para o CS e 2 para projetos)
  - 15 propostas (13 para o CS e 2 para projetos)
  - 2 a 5 fechamentos (1 projeto e demais do CS)
- 
- Three short, thick blue lines are scattered in the bottom right corner of the slide, pointing towards the bottom right.

# Anúncio de vaga de cada papel

---

# SDR

A 42Dev é startup que atua como softwarehouse há 3 anos no mercado. Somos especialistas em soluções sob medida para indústrias, ajudando nossos clientes a digitalizar processos, aumentar eficiência e escalar resultados com tecnologia personalizada.

Estamos crescendo e buscamos um SDR (Sales Development Representative) para ser a porta de entrada da nossa área comercial e ajudar a levar inovação para mais empresas.

## Atribuições:

- Realizar prospecção ativa (ligações, e-mails, WhatsApp e LinkedIn) para identificar potenciais clientes.
- Qualificar leads, entendendo dores e necessidades antes de passar ao closer.
- Trabalhar com listas e cadências estruturadas.
- Agendar reuniões qualificadas.
- Alimentar e organizar o CRM (Bitrix24) com o histórico e evolução dos contatos.



### **Requisitos:**

- Boa comunicação verbal e escrita.
- Capacidade de ouvir e identificar necessidades do cliente.
- Organização e disciplina para lidar com alto volume de contatos.
- Vontade de aprender sobre tecnologia e o setor industrial.
- Experiência prévia em vendas ou atendimento e conhecimento de algum CRM será um diferencial.

### **O que oferecemos:**

- Trabalho CLT na modalidade presencial nos 3 primeiros meses, e após o período de experiência passará a ser híbrido.
  - VT
  - Folga no mês de aniversário
  - Horário das 09H às 12H e das 13H às 17H
  - Remuneração fixa + comissão
- 
- Se você é movido por desafios e quer crescer junto com uma empresa que transforma indústrias através da tecnologia, mande seu currículo para [jades@42dev.com.br](mailto:jades@42dev.com.br) com o assunto: Quero ser SDR.

# Closer

A 42Dev é startup que atua como softwarehouse há 3 anos no mercado. Somos especialistas em soluções sob medida para indústrias, ajudando nossos clientes a digitalizar processos, aumentar eficiência e escalar resultados com tecnologia personalizada.

Estamos crescendo e buscamos um Closer para conduzir negociações consultivas e fechar novos negócios.

## **Atribuições:**

- Conduzir reuniões com leads qualificados gerados pelo SDR.
- Realizar diagnóstico das necessidades dos clientes.
- Apresentar soluções personalizadas (projetos de software sob medida).
- Elaborar propostas comerciais e negociar condições.
- Gerenciar o pipeline de vendas (Bitrix24) no CRM até o fechamento, realizando follow ups constantes das negociações em aberto.



### **Requisitos:**

- Boa comunicação verbal e escrita.
- Experiência prévia como executivo de vendas, consultor ou closer B2B.
- Capacidade de negociação e persuasão em ciclos de vendas complexos
- Organização para gerenciar funil e indicadores de vendas.
- Vivência com tecnologia ou projetos industriais será um diferencial

### **O que oferecemos:**

- Trabalho CLT na modalidade presencial nos 3 primeiros meses, e após o período de experiência passará a ser híbrido.
- VT
- Folga no mês de aniversário
- Horário das 09H às 12H e das 13H às 17H
- Remuneração fixa + comissão

Se você é apaixonado por vendas e quer crescer junto com uma empresa que transforma indústrias através da tecnologia, mande seu currículo para [jades@42dev.com.br](mailto:jades@42dev.com.br) com o assunto: Quero ser Closer.

# Gerente Comercial

A 42Dev é startup que atua como softwarehouse há 3 anos no mercado. Somos especialistas em soluções sob medida para indústrias, ajudando nossos clientes a digitalizar processos, aumentar eficiência e escalar resultados com tecnologia personalizada.

Estamos crescendo e buscamos um Gerente Comercial para liderar nosso time de vendas (SDR e Closer), estruturar processos e garantir a performance da área.

## **Atribuições:**

- Liderar e desenvolver o time comercial (SDRs e Closers).
- Estruturar e acompanhar metas, métricas e indicadores de vendas.
- Definir estratégias de prospecção, funil de vendas e processos comerciais.
- Apoiar negociações estratégicas.
- Reportar resultados e previsões de vendas para a gestão da empresa.



### **Requisitos:**

- Experiência comprovada em liderança de times comerciais B2B.
- Capacidade de estruturar processos e implantar indicadores de performance.
- Habilidade em vendas consultivas e negociações complexas.
- Perfil analítico, estratégico e orientado a resultados.
- Vivência no setor de tecnologia ou indústria será um diferencial.

### **O que oferecemos:**

- Trabalho CLT na modalidade presencial nos 3 primeiros meses, e após o período de experiência passará a ser híbrido.
- VT
- Folga no mês de aniversário
- Horário das 09H às 12H e das 13H às 17H
- Remuneração fixa + comissão

Se você é apaixonado por vendas e quer crescer junto com uma empresa que transforma indústrias através da tecnologia, mande seu currículo para [jades@42dev.com.br](mailto:jades@42dev.com.br) com o assunto: Quero ser GC.