

Oportunidade

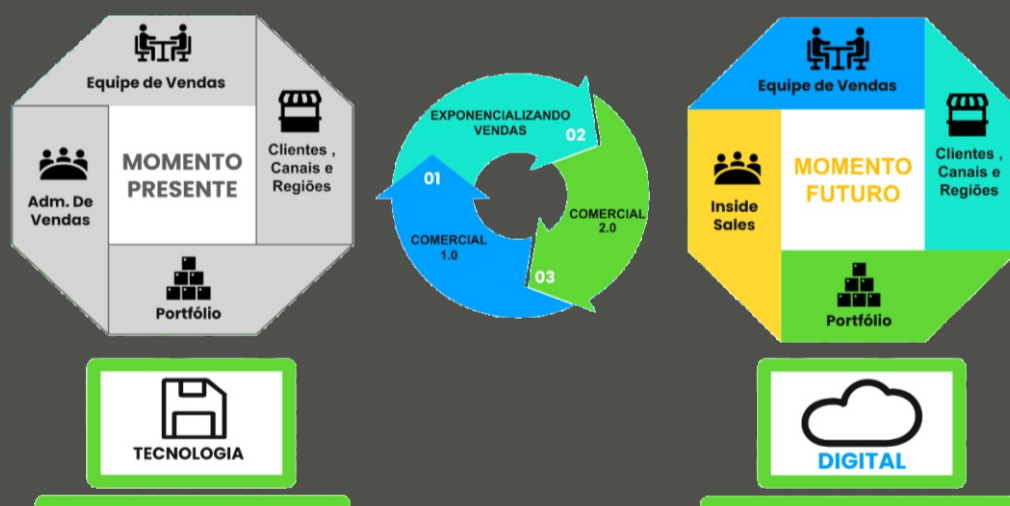
Catapultar o Ciclo Estratégico de vendas, através das melhorias incrementais no modelo tradicional e a inclusão de modelos e ferramentas digitais, aumentando assim as vendas, seus territórios e suas previsibilidades.

Por que Exponencializando Vendas DMS?

- Novos clientes surgiram e muitos tradicionais alteraram suas relações comerciais
- Vendas digitais estão se intensificando
- Visitas comerciais estão caindo cada vez mais
- Dinâmica de marketing e comercial mudou
- Tecnologia pode acelerar o processo

O que pode ser otimizado?

- Modelo estratégico : Focado base em visão e insights de compra de clientes e consumidores (data-driven)
- Gestão de Portfólio: Revisitar, analisar e adequar seu portfólio de produtos , atual e futuro, a uma nova visão , em tempo real , para segmentos de consumidores , clientes , canais e regiões .
- Cobertura e alcance: Aumentar capilaridade , monitoramento e renovação comercial em: novos e atuais clientes , regiões, canais de vendas , equipe comercial e distribuidores Incremento da administração de vendas para inside sales (pró atividade comercial e aceleração do ciclo de vendas)
- KPIs e OKRs: Visões, análises e tomadas de decisão de performances - região de vendas, canais vendas, equipe comercial e portfólio (gestão comercial)



Quais os benefícios esperados?

- Aumento na receita
- Aquisição de novos clientes em diferentes mercados e segmentos
- Maior agilidade e assertividade comercial
- Melhor controle do processo comercial
- Agilidade em testar e implementar novos modelos comerciais (MVPs)
- Consultoria modular : adaptável a diversos portes de empresas e necessidades dos contextos comerciais

Como a DMS Partners pode ajuda-los?

- Profissionais especialistas em Gestão Comercial, Marketing e Transformação Digital, tanto no presencial quanto no digital
- Metodologias modernas e fácil aprendizado e implementação
- Equipe com comprovada experiencia e capacidade de aplicar ao seu contexto

Visao do Mercado

• Empresas , de maneirageral, motivadas por crises e/ou redirecionamentos estratégicos, **revisitam seus modelos comerciais anualmente.**

• A partir da crise econômica de 2015 e potencializadas pela pandemia, as metodologias e ferramentas utilizadas, começaram a atuar, **de forma eficiente, em parte da equação apenas e por curta duração.**

• O modelo atual de estratégia de vendas não mais traz as receitas necessárias para sustentar o negócio.

• Clientes, representantes e distribuidores tradicionais fecharam ou diminuíram suas contribuições, assim como surgiram novos clientes, canais de distribuição, regiões de vendas e segmentos de produtos

• O **digital** , que antes se resumia a “e-commerce e ERP”, **tomou dimensões MUITO maiores.**

Contatos

Antonin Bastos
antonin.bastos@dmspartners.com
+55 11 99973 5150

Charles Varani
charles.varani@dmspartners.com.br
+55 11 99227 8684

Rafael Corrêa
rafael.correa@dmspartners.com.br
+55 31 98802 8696

Edson GISSONI
edson.gissoni@dmspartners.com.br
+55 11 99226 2308

Francisco RUGA
francisco.ruga@dmspartners.com.br
+55 21 98232 3987