

Como trabalhar melhor e aproveitar nossos “Homens no campo”?

Matheus Cõnsoli

A maioria, senão todas, empresas e profissionais com os quais interajo, discutem que sempre há mais trabalho a fazer do que capacidade e “braço” para executar suas atividades e demandas. Quando falamos de equipes de campo, sejam profissionais de vendas ou de suporte técnico, aí parece que a coisa fica mesmo mais complicada.

Mas seria possível aproveitar melhor a capacidade de trabalho das equipes ao se trabalhar “melhor”? Ou sempre teremos que trabalhar “mais”!

Tenho atuado em diversas atividades de projetos e capacitação abordando os indivíduos, os profissionais, principalmente das áreas técnicas e comerciais que atuam “no campo”. Nesse caso, a capacidade de trabalho é limitada, digamos às 8h-10h de um dia e a 5 dias na semana.

Quando então pergunto quem tem um plano de atividades, agenda de trabalho, roteiro de visitas a clientes – por exemplo, em turmas de 20-30 pessoas, na média 5 levantam as mãos! Então, voltando à pergunta acima, minha opinião é que sim: dá para trabalhar melhor.

A primeira sugestão para essas melhorias se inicia com planejamento. Isso envolve se definir claramente quais as atividades a serem executadas e objetivos a serem alcançados. Como a capacidade é limitada, a segunda sugestão é definir bem as prioridades. Quais atividades mais relevantes e que geram mais resultados, e que não podem ser deixadas de lado? Quais clientes devem ser priorizados pelo seu potencial, nível de compras, relacionamento e intenção estratégica?

Uma vez superados os desafios acima - e acredite – só depende de você para fazer isso, a terceira sugestão envolve organização. Quais ferramentas o profissional de campo pode utilizar para se organizar? Definir sequências de atividades, roteiro de visitas, informar os clientes que será realizada uma visita - e se o cliente não puder atender – reagendar e revisar as atividades para otimizar sua capacidade de atendimento.

Costumo fazer aqui uma simulação simples: tomemos um vendedor que tenha 40 clientes em sua carteira. Se ele atuar de fato no campo 4 dias/semana, reservando um dia para atividades internas, processos, documentação e planejamento, quantos clientes poderá atender?

Suponha uma capacidade de 3 visitas de qualidade por dia. Nesse caso, a capacidade seria de 4 dias/semana x 3 visitas/dia x 4 semanas/mês = 48 visitas/mês!

Ao segmentar esses clientes, digamos que o vendedor tem 6 clientes de alta prioridade, 12 de média prioridade e 22 de baixa prioridade, com diferentes demandas de visitas ao mês, como exemplificado abaixo:

6 alta prioridade – visitas semanais x 4 semanas/mês = 24 visitas no mês

12 média prioridade – visitas quinzenais x 2 quinzenas/mês = 24 visitas no mês

22 baixa prioridade – visitas mensais x 1 mês = 22 visitas no mês

Veja que nesse exemplo, o vendedor teria uma demanda de 70 visitas no mês! Nesse caso, ou deverá se organizar para aumentar a quantidade de visitas por dia, ou aumentar os dias úteis para atividades de campo, ou rever a prioridade de clientes, ou num extremo, rever a carteira com seu gestor, nesse caso com ampliação da equipe de vendas.

Independentemente da decisão, a última sugestão, como ilustra o exemplo, é que o vendedor deverá gerenciar bem seu tempo... e isso é um desafio para muitas pessoas, principalmente as “menos organizadas”. Voltando às minhas enquetes quando pergunto em grupo quem tem agenda e a usa para organizar compromissos diários, a taxa de resposta é baixa.

Isso pois os profissionais de campo carecem de suporte da gestão, processos organizados, ferramentas de trabalho (como planilhas e App/software de gestão), incentivos, liderança e cobrança. Parte disso depende de avanços estruturais nas empresas (em geral revendas, cooperativas e mesmo multinacionais) onde trabalham, mas uma parte importante dessas melhorias é única e exclusivamente dependente de vontade e atitudes transformadoras.

Assim, reveja suas atividades de planejamento, definição de prioridades, se organize e gerencie melhor o tempo. Pensando nisso e relendo de baixo para cima, se você sente esses sintomas de pouco planejamento, não define prioridades, é desorganizado, então comece pela organização e gestão do tempo. Bom trabalho a todos!

Sobre o autor:



MATHEUS ALBERTO CÔNSOLI

Especialista em Estratégias de Negócios, Distribuição, Marketing e Vendas, Gestão de Cadeias de Suprimentos, e Avaliação de Investimentos. Doutor em Eng. Produção pela EESC/USP. Mestre e Graduado em Administração pela FEA/USP. Professor de MBA's na FGV, FUNDACE, FIA, PECEGE/Esalq, FAAP entre outras.

