

Daniel Keller

É HEAD DE VENDAS PARA A INDÚSTRIA E VAREJO, CRIADOR E GESTOR DA AGÊNCIA START DE ESTRATÉGIAS E MARKETING DIGITAL. PROFESSOR UNIVERSITÁRIO E PALESTRANTE NAS ÁREAS DE VAREJO, MARKETING E MODA.
danielgkeller@gmail.com



O que valorizar na hora da contratação

Como já desenvolvi muitas equipes, acompanhei e realizei processos seletivos para empresas e eduquei investidores para entenderem o varejo, sei que uma dúvida frequente é o que valorizar na hora de contratar um novo colaborador. Determinadas características são fundamentais para uma equipe de vendas que entregue valor e resultado aos negócios.

Na hora do processo seletivo, temos que priorizar alguns pontos básicos que possibilitarão um posterior desenvolvimento ou, até mesmo, uma adequação ao modelo de trabalho da sua empresa. No entanto, algumas características pessoais facilitam muito o trabalho de gerenciamento dos colaboradores de vendas. Confira a seguir cinco pontos que merecem atenção.



1 BRILHO NOS OLHOS

“Você tem disponibilidade e flexibilidade de horários” é uma pergunta importante, mas ela costuma contar com respostas prontas. Por isso, o que costumo valorizar é algo sutil, mas que faz toda a diferença: o brilho nos olhos. Brilho nos olhos vai garantir que seu colaborador não apenas esteja disponível, mas sim propositivo, trazendo constantes melhorias para a si e para a sua empresa.

Brilho nos olhos está relacionado a um termo muito frequente atualmente na gestão de pessoas que é o *intrapreneurship*. Desenvolver a cultura do *intrapreneurship* garante que você tenha colaboradores dispostos a trabalhar ao seu lado no avanço do seu negócio, como um empreendedor interno que luta pelo avanço da sua empresa – chegando à tão desejada “visão de dono”. Brilho nos olhos é a materialização de uma energia positiva em prol da solução de problemas e da busca constante de melhoria.

