**Sucesso em Vendas investe em inovação e se diferencia no seu segmento**

*Com abordagem data-driven, consultoria desenvolve soluções para empresas que querem melhorar a experiência dos seus clientes e melhorar os resultados comerciais.*

Com foco em inovação, tecnologia e soluções personalizadas, a Sucesso em Vendas, especializada no desenvolvimento de soluções para áreas comerciais, investe em inovação e tecnologia e passa a oferecer soluções personalizadas, que possam ser aplicadas por empresas dos mais variados tamanhos e segmentos.

“A Sucesso em Vendas tem mais de 25 anos de história e sempre esteve voltada a atender grandes corporações. O que fez com que pudéssemos adquirir uma grande experiência e atuar com muita assertividade no varejo, indústria, empresas de tecnologia e serviços. O que nós percebemos nos últimos anos é que empresas de menor porte e até pessoas físicas também tinham interesse em acessar nossas soluções, mas não conseguiam. Por isso, adicionamos ao nosso portfólio soluções mais acessíveis para pequenas e médias empresas, para que esses empresários possam contar com nossa expertise e aumentar a performance de suas equipes comerciais ou se autodesenvolverem.’’ explica Rafael Piepo, Head de Marketing e Vendas da empresa.

**Soluções para todos os tamanhos**

Para atender a este novo público, formado por profissionais autônomos e pequenas empresas, a Sucesso em Vendas desenvolveu o *Sales Class.* Trata-se de uma plataforma de cursos que podem ser adquiridos de forma individual ou por assinatura, que permite a capacitação profissional on-line em temas que são tendência no setor, como Varejo do Agora, Método de Vendas para o varejo e Formação em Gestão Comercial, por exemplo.

Para empresas de médio e grande porte, a Sucesso em Vendas oferece duas soluções principais, uma plataforma de treinamento contínuo com gestão de desempenho que permite que as empresas tenham seu próprio ambiente virtual de aprendizagem, de forma customizada e na palma da mão. Com foco no desenvolvimento humano, a plataforma promete entregar uma experiência diferenciada de ensino, completa e lúdica para o time de vendas, unindo ferramentas de análise de potencial e perfil, para mapear as competências do time de vendas e direcionar as ações e conteúdos, trilhas de aprendizado específicas para o segmento com ferramentas de aplicação e estrutura de gestão de indicadores para facilitar a gestão baseada em números da empresa.

Segundo Rafael Piepo, nesta modalidade, os conteúdos são desenvolvidos e organizados após um estudo detalhado feito pelos profissionais da Sucesso em Vendas ao longo de sua experiência e vivência em diversos setores. “Os cursos são elaborados de acordo com as demandas de segmento. A plataforma também faz o gerenciamento de acesso dos colaboradores e ainda permite o acompanhamento dos gestores em tempo real, para avaliação dos resultados, número de downloads, notas e outras informações que podem ser extraídas para ajudar na gestão do time de vendas.”.

Para corporações que demandam uma (re)estruturação completa da operação comercial, que precisam mudar a forma com que se relacionam com os clientes e melhorar os resultados de vendas, a solução apresentada pela Sucesso em Vendas é a Consultoria, que é totalmente data-driven, com soluções baseadas em dados. “Nossas soluções de consultoria são desenhadas através de estudos minuciosos que avaliam a empresa em três principais pilares: Corporação, Clientes e Concorrência. Através dessas análises é possível orientar as estratégias de vendas e gestão comercial, o desenvolvimento de metodologias personalizadas, estratégia de desenvolvimento de pessoas, tecnologias necessárias na operação e gestão de performance. Tudo o que fazemos é mensurável e as decisões são baseadas em dados, o que traz mais segurança aos diretores e torna a tomada de decisão mais assertiva”, destaca.

De olho no futuro do mercado, recentemente, a Sucesso em Vendas passou a investir em startups com potencial de crescimento e que têm educação em vendas como o principal canal de tração, formando *joint ventures* com essas plataformas. De acordo com Rafael Piepo, a ideia é unir o conhecimento da empresa e suas metodologias exclusivas de vendas para alavancar a área comercial destes negócios inovadores, que muitas vezes têm uma ideia muito boa e uma forma muito inteligente de gestão, mas que necessitam de conhecimento específico na área de vendas.

Piepo destaca que todas as soluções são pensadas para melhorar a experiência dos clientes e aumentar a performance comercial das empresas. “Somos um hub de soluções e buscamos entregar soluções para os nossos clientes que não sejam genéricas e mais do mesmo. Por isso, todas elas são ancoradas em dados, estratégia comercial, metodologia, tecnologia e pessoas”.

**Sobre a Sucesso em Vendas**

A Sucesso em Vendas é especialista no desenvolvimento de soluções para a área de vendas para empresas que atua há 25 anos no Brasil e em Portugal.