**Com 24 anos de história e mais de 600 empresas atendidas, Sucesso em Vendas se reposiciona no mercado e lança produtos focados em inovação**

*Empresa Curitibana especializada no desenvolvimento de estratégias, metodologias e equipes de vendas lança nova marca e amplia portfólio de soluções para o mercado.*

A Sucesso em Vendas, que atua há mais de 24 anos no mercado de consultoria e treinamento de equipes de vendas, lançou nesta segunda-feira (31) sua nova marca e ampliou o seu mix de produtos, contando agora com mais de 15 soluções empresariais em seu portfólio. O lançamento foi realizado em um evento virtual que contou com a participação de grandes nomes do varejo brasileiro.

As novas soluções apresentadas pela Sucesso em Vendas estão distribuídas em oito eixos temáticos, com produtos específicos para as necessidades das empresas em diferentes circunstâncias:

- Assessment;

- Inteligência e dados;

- Mentorias;

- Certificações;

- Workshops e Treinamentos;

- Projetos personalizados - Consultoria;

- Plataforma LMS;

- Softwares Gestão Comercial.

“O nosso diferencial sempre foi o foco em resultados, customizando os projetos de acordo com as dores dos nossos clientes. Nosso objetivo sempre foi levar para os nossos clientes, projetos com foco na melhoria dos indicadores comerciais e, agora, com as novas soluções, mais leves, mais inovadoras, mais ágeis e voltadas para um universo muito maior de segmentos e canais de vendas”, destaca o fundador e CEO da Sucesso em Vendas, Paulo Lugli.

De acordo com Rafael Piepo, gestor de *smarketing* da empresa, a ideia do evento foi apresentar aos colaboradores e parceiros as novas soluções que a Sucesso em Vendas desenvolveu para atender os clientes de uma forma mais personalizada e com conteúdos que estejam cada mais alinhados e atualizados aos objetivos das empresas. “A Sucesso em Vendas se destaca no mercado na área de treinamento e consultoria com mais de 600 empresas impactadas. E agora, com a ampliação do nosso portfólio de produtos, vamos impactar um número maior de empresas e segmentos com soluções ainda mais inteligentes e assertivas’’ destaca.

O lançamento contou com a participação de clientes e parceiros da Sucesso em Vendas, como Anderson Salvadori (Diretor de Operações do Grupo Dimed/Panvel), Diego Wagner (CEO da Meetime), Pedro Ruivo (CEO da Sucesso em Vendas em Portugal) e a psicóloga e consultora organizacional Maria Lúcia Rodrigues, fundadora do Maper (aplicativo de mapeamento de perfil profissional).

Na ocasião, Anderson Salvadori (Diretor de Operações do Grupo Dimed/Panvel), cliente da Sucesso em Vendas há mais de três anos, explicou que os projetos personalizados permitem que todos os colaboradores estejam alinhados aos valores da empresa, independentemente do cargo que ocupam. “Em um processo de expansão como o que estamos vivendo atualmente na Dimed/Panvel, a pesquisa e identificação das melhores práticas, formando uma metodologia de vendas customizada, é fundamental para levar adiante a cultura do PPAV (Padrão Panvel de Atendimento e Vendas) a todos os colaboradores, para que a inserção em novos mercados seja de uma forma padronizada”, destacou.

**Soluções baseadas em tecnologia**

Uma das novidades apresentadas no encontro online foi a parceria da Sucesso em Vendas com a Meetime, empresa de tecnologia com foco em *inside sales,* que passará a fornecer tecnologia para as soluções desenvolvidas pela Sucesso em Vendas. O fundador e CEO da Meetime, Diego Wagner, destacou que a tecnologia é fundamental para acelerar os processos e métodos desenvolvidos, assim como extrair a máxima performance de vendedores. Lembrou também que atualmente não há como os empresários negligenciarem a tecnologia e, por isso, precisam das ferramentas adequadas para conseguirem ampliar as vendas.

“O que observamos é que muitas vezes as empresas contratam uma consultoria para acelerar a operação comercial da empresa, mas o projeto acaba não sendo executado porque falta a ferramenta adequada para isso. Além disso, as empresas nem sempre estão organizadas e estruturadas internamente para atender ao aumento da demanda e é aí que entra o *know how* da Sucesso em Vendas, aliado à nossa tecnologia", destacou Diego Wagner.

No evento, Paulo Lugli, destacou que mais do que a reformulação da marca, este momento simboliza uma nova etapa na história da Sucesso em Vendas, com foco principalmente na inovação. “A Sucesso em Vendas fomenta o desenvolvimento das pessoas e da economia. Nós desenvolvemos uma metodologia própria para cada cliente, mas sem deixar de lado o desenvolvimento humano, pois acreditamos que são as pessoas quem transformam as empresas’’.

Ao final do evento, Rafael Piepo falou sobre cultura de diferenciação, e que este momento é mais um marco de inovação e pioneirismo na história da Sucesso em Vendas. “A Sucesso em Vendas sempre se diferenciou por ser uma empresa geradora de tendência, desenvolvedora de soluções, sem copiar ou adaptar metodologias já existentes desenvolvidas por outros players. O que nos faz ser diferentes é porque somos de verdade’’.

**Sobre a Sucesso em Vendas**

A Sucesso em Vendas é um hub de soluções inovadoras, efetivas e sob medida para empresas que atua há mais de 24 anos no Brasil e em Portugal, com o objetivo de alavancar os indicadores comerciais por meio do alinhamento inteligente entre educação corporativa, metodologia e tecnologia de dados.