**Sales Enablement: saiba o que é por que implementar na sua empresa**

*Especialista destaca as vantagens de se adotar a nova abordagem de gestão de equipes comerciais, com base na Inteligência de Dados*

Com o varejo cada vez mais voltado para o digital, o uso de novas tecnologias na gestão de equipes comerciais tem sido mais frequente em todo o mundo e, aqui no Brasil, não é diferente. Um estudo publicado em julho pelo LinkedIn apontava que a adoção de plataformas tecnológicas deveria crescer 63% na área comercial somente em 2022. E com tantas soluções tecnológicas disponíveis no mercado, um conceito vem ganhando força recentemente, o Sales Enablement, que propõe uma abordagem diferenciada na gestão comercial.

“O Sales Enablement é um conjunto de práticas já conhecido em vários países e agora começa a se difundir no Brasil. Trata-se de uma metodologia que utiliza tecnologia própria para integrar diferentes ferramentas tecnológicas na otimização das equipes comerciais”, explica Rafael Piepo, gestor de marketing e vendas da Sucesso em Vendas, empresa especializada em desenvolvimento de metodologias de vendas e equipes comerciais.

Uma das vantagens de se adotar o Sales Enablement, segundo Rafael Piepo, está na possibilidade de formação contínua das equipes comerciais, de modo segmentado, respeitando as peculiaridades e normativas de cada atividade econômica.

Outra característica da nova abordagem é a gestão baseada na Inteligência de Dados. “O profissional de vendas da atualidade deve ser orientado por dados, com uma atuação focada nas necessidades do cliente e essa metodologia vem justamente para organizar e agrupar todas essas informações no dia a dia da empresa, tornando o time de vendas mais assertivo e melhorando a sua performance”, explica.

Pensando em disseminar este conceito no mercado, a Sucesso em Vendas deve lançar em breve uma plataforma com base no conceito de Sales Enablement para as empresas do varejo. A solução, desenvolvida em parceria com a empresa Callrox, especializada em Sales Enablement, contempla ferramentas, frameworks e playbooks personalizados em uma tecnologia própria para habilitar o time de vendas de forma contínua e em escala.

“Nós já lançamos neste ano a Sales Class, que é uma plataforma de cursos rápidos por assinatura, para a formação contínua dos profissionais de vendas. Mas agora, com o Sales Enablement, a ideia é atuarmos de forma personalizada e em grande escala, com conteúdos específicos para cada segmento do varejo”, afirma Rafael Piepo.

De acordo com a pesquisa Painel Marketing Trends, realizada em outubro pelo Meio & Mensagem em parceria com a Kantar Ibope Media, 91% dos gestores de marketing desejam ampliar o uso de dados no dia a dia da empresa e 87% pretendem investir em uma plataforma própria de dados em 2023.

**Sobre a Sucesso em Vendas**

A Sucesso em Vendas atua com soluções inovadoras e sob medida para seus clientes, com 25 anos de experiência no Brasil e em Portugal e mais de 600 empresas atendidas. A consultoria é especialista em melhorar a experiência de compra dos clientes de seus parceiros e, principalmente, melhorando resultados de vendas. [www.sucessoemvendas.com.br](http://www.sucessoemvendas.com.br/)