

Compartilhar desafios

Diz-se, normalmente, que o bom vendedor, de empresas responsáveis, não vende mais produtos” mas sim “soluções”, e que elas devem ser buscadas de comum acordo, no caso da usinagem, entre o fabricante da ferramenta e o cliente que a usa para produzir suas peças.

Nada mais justo. Nada mais fácil, também, se tais soluções pudessem ser buscadas, em conjunto, desde o início do estabelecimento de um processo. No entanto, não é esse o caso em 95% das atuações e, a bem da verdade, isso não é um “erro” pois, à medida que os processos de fabricação se desenvolvem, que novas exigências e novas ferramentas surgem no mercado, é não apenas normal como desejável que os processos sejam alterados.

O vendedor técnico que vende “soluções” – e bons resultados – e não apenas ferramentas, deve manter-se sempre informado sobre o andamento dos processos de seus clientes e saber sugerir o momento justo para intervir e colaborar para sua mudança. O “momento justo”, por seu lado, não é simplesmente técnico, ele também depende das prioridades do cliente.

Nós sabemos que, hoje, não é a melhor ferramenta, a melhor máquina e o melhor profissional que as opera – *elementos produtivos hoje acessíveis a todos* – que produzirão o melhor resultado final, que combine tempo, custo e qualidade. O processo utilizado é, ele sim, o fio condutor entre o que se pretende e o que se obtém.

Observamos, portanto, a enorme importância da percepção de funcionamento

de todos os elos da cadeia produtiva, do perfeito entrosamento e entendimento do que vai pelo chão-de fábrica. De fato, quanto mais entusiasmo tiver o cliente em buscar uma diminuição de tempo e de custo, compartilhando suas idéias com o fornecedor de ferramentas, ou quanto mais cedo for detectado um problema, uma insatisfação que seja, mais rapidamente se poderá intervir para que, juntos, resolvam a questão.

Nossa responsabilidade é a disposição de fazermos nosso o desafio do cliente. O cliente pro-ativo, por sua vez, sabe propor seus desafios e, também, reconhecer a importância daqueles que apresentamos. A responsabilidade compartilhada do desafio comum a ambos – cliente e fornecedor de ferramentas – é o verdadeiro comprometimento que gera a justa e desejada solução para a competitividade. Se você tem esse desafio. Fale conosco!

José Edson Bernini

Gerente Nacional de vendas
Sandvik Coromant do Brasil



Adriana Elias