

QUE CUIDADOS DEVO TER COM REPRESENTANTES COMERCIAIS?

Representante Comercial – É o profissional que representa comercialmente a empresa, seu negócio, produtos e serviços de uma determinada empresa (fabricante), sem manter vínculo empregatício, podendo representar mais de uma empresa, desde que, não sejam exclusivos. Essa representação poderá ser autônoma, pessoa jurídica, pessoa física.

Observação importante: Para que uma pessoa possa exercer a função de representante comercial, ela deve obter o devido registro da pessoa física e ou jurídica, junto ao Conselho Regional dos Representantes Comerciais, para que este não incorra no exercício ilegal da profissão.

Portanto, antes de contratar um representante comercial, certifique-se de sua regularização. Esta é uma atividade profissional regulamentada e, para exercê-la, o profissional precisa estar regularizado junto ao Conselho de Representantes Comerciais do estado em que irá atuar.

O próximo passo é verificar se ele tem o conhecimento necessário para a atividade. Para isso, faça uma entrevista e discuta características de seus clientes e concorrentes. Também deixe claro, desde o começo, se você oferecerá ou não ajuda de custo. Se necessário negocie essa ajuda e contrate resultados mínimos de vendas que a justifiquem. E coloque isso tudo no papel, em contrato oficial.

Tenha cuidado para não ter como representante alguém que também atende seu concorrente. Se isso acontecer, ele pode acabar vendendo seus produtos apenas quando for vantajoso para ele ou para o cliente.

Depois de contratado, dedique-se a manter seu representante sempre atualizado. Lembre-se que ele é o cartão de visitas de sua empresa. Por isso, disponibilize informações e tudo o que for necessário para facilitar o acesso deles aos clientes potenciais.

Por fim, mantenha o planejamento de sua empresa em dia. Estimule o aumento contínuo de vendas, mas não tire o olho do estoque. Tenha sempre atenção ao planejamento para não cair no erro de vender muito e não conseguir entregar nos prazos ou com a qualidade recomendada.

Nádia Januário

Bacharel em Administração com Habilitação em Marketing

Especialista em gestão de pessoas

Pós graduação em Sociologia