



Departamento
DE VENDAS



Departamento
DE VENDAS

Apresentação Corporativa | 2025

Olá!

**FALAMOS SOBRE
VENDAS?**



SOMOS O DEPARTAMENTO DE VENDAS

Apoiamos quem **decide**,
desafiamos quem
executa e inspiramos
quem **vende.**

EM PORTUGAL & ESPANHA DESDE 2025



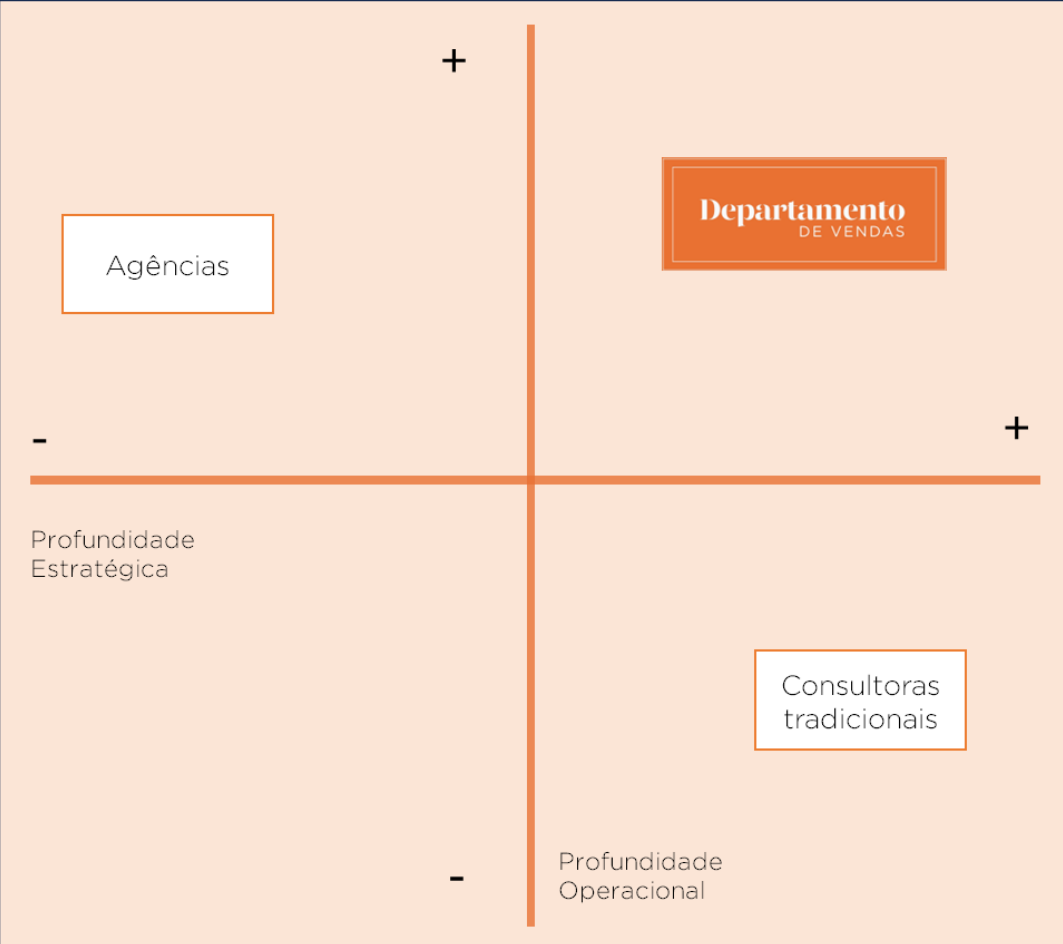
Ajudamos as empresas a transformar as suas equipas comerciais em motores de crescimento sustentável.

“Não somos uma agência de leads, nem uma consultora tradicional: trabalhamos lado a lado com os nossos clientes, como uma extensão da sua própria equipa. Adaptamo-nos à cultura de cada organização, respeitando a sua identidade, mas acrescentando know-how, clareza e velocidade de execução.”

in

O QUE NOS DIFERENCIA

Somos a combinação de direção comercial sénior com coordenação de implementação no terreno.



E TAMBÉM SOMOS O DEPARTAMENTO DE MARKETING

Uma equipa muito experiente



Departamento
DE MARKETING

Em Espanha desde 2015. Em Portugal desde 2017.

Sentar o marketing na “mesa dos grandes”.

Alguns dos nossos clientes



**ponto
verde**

Auchan



KPMG

**SDR
PORTUGAL**

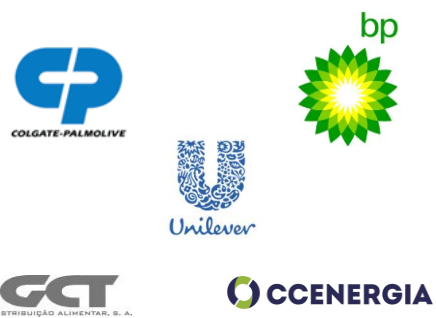
SOMOS O DEPARTAMENTO DE VENDAS



QUEM SOMOS



JOÃO EUSÉBIO
CO-FOUNDER &
MANAGING PARTNER



INÊS SIMAS
CO-FOUNDER



DANIEL COELHO
CO-FOUNDER



No Departamento de Vendas, acreditamos que resultados extraordinários nascem da combinação entre experiência comprovada, execução ágil e equipas motivadas.

DESAFIOS COMERCIAIS MAIS COMUNS

Todas as Equipas comerciais enfrentam desafios que são comuns ao longo do tempo ...

Pressão por Resultados num Cenário Económico Volátil

Baixa eficiência nos processos (internos e de vendas) com impacto no resultado

Tensão comercial constante com Clientes e entre Canais de Venda

Novos hábitos transmitem menor sentido de pertença das Equipas

Dificuldade de Recrutamento, Retenção e Motivação de talentos comerciais

Desalinhamento com a matriz Global vs. realidade Local

Competição com Players Locais mais Ágeis

AJUDAMOS LIDERES COMERCIAIS A ENTREGAR

... e o nosso propósito é apoiar os responsáveis pelo negócio a atingir resultados.

Pressão por Resultados num Cenário Económico Volátil

Baixa eficiência nos processos (internos e de vendas) com impacto no resultado

Tensão comercial constante com Clientes e entre Canais de Venda

Novos hábitos transmitem menor sentido de pertença das Equipas

Dificuldade de Recrutamento, Retenção e Motivação de talentos comerciais

Desalinhamento com a matriz Global vs. realidade Local

Competição com Players Locais mais Ágeis

Acelerar Resultados

Ganhar eficiências e eficácia comercial


Deslumbrar Clientes


Garantir consistência da Estratégia ao Plano e Implementação


Energizar Equipas de Alta Performance


O QUE FAZEMOS


Dominamos múltiplos serviços que nos permitem chegar aos objetivos acordados:

 Acelerar Resultados

 Ganhar Eficiência e Eficácia

 Deslumbrar Clientes

 Garantir consistência entre Estratégia, Plano e Execução

 Energizar Equipas de Alta Performance


Criamos estratégias e executamos planos para fazer crescer o negócio de forma rápida e sustentável.


Exemplos:


- Segmentação, geração leads e gestão pipeline
- Estratégia go-to-market e execução em novos canais de venda
- Upselling / Cross-selling
- Promoções nacionais ou internacionais
- Revisão modelos pricing e margens
- Gestão de canais e distribuição


O QUE FAZEMOS


Dominamos múltiplos serviços que nos permitem chegar aos objetivos acordados:

 Acelerar Resultados

 Ganhar Eficiência e Eficácia

 Deslumbrar Clientes

 Garantir consistência entre Estratégia, Plano e Execução

 Energizar Equipas de Alta Performance

Ajudamos a desenhar processos e a otimizar recursos, de forma a ganhar eficiência e eficácia nas organizações.

Exemplos:

- Desenho do processo comercial
- Gestão performance e KPI
- Modelos organização comercial
- CRM
- Preparação negociações
- AI, digitalização e automação

O QUE FAZEMOS

Dominamos múltiplos serviços que nos permitem chegar aos objetivos acordados:



Acelerar Resultados



Ganhar Eficiência e Eficácia



Deslumbrar Clientes



Garantir consistência entre Estratégia, Plano e Execução



Energizar Equipas de Alta Performance


*Acreditamos que uma **boa gestão de Clientes e de Canais** é fundamental para manter relações sustentáveis onde ambas as partes interajam para obter ganhos mútuos.*


Exemplos:


- Buyer personas e customer journey
- CX e CS (NPS,...)
- Gestão de forças de venda de distribuidores
- Implementação Account Management
- Suporte a KAM e ABM

O QUE FAZEMOS


Dominamos múltiplos serviços que nos permitem chegar aos objetivos acordados:

 Acelerar Resultados

 Ganhar Eficiência e Eficácia

 Deslumbrar Clientes

 Garantir consistência entre Estratégia, Plano e Execução

 Energizar Equipas de Alta Performance


*Não basta ter uma estratégia. É preciso **garantir uma disciplina em toda a empresa** para garantir que o Plano reflete a estratégia e que o que executamos está no Plano.*


Exemplos:


- Desenho do processo de construção do Plano
- Diagnóstico e Estratégia comercial
- Elaboração do Plano Anual
- Cronograma de atividades, goal alignment e preparação Equipas
- Acompanhamento do Plano Anual


O QUE FAZEMOS


Dominamos múltiplos serviços que nos permitem chegar aos objetivos acordados:

 Acelerar Resultados

 Ganhar Eficiência e Eficácia

 Deslumbrar Clientes

 Garantir consistência entre Estratégia, Plano e Execução

 Energizar Equipas de Alta Performance

*Vender é uma função crítica em qualquer empresa. É necessário **construir estas Equipas de alta performance, de raiz ou através de mudança.***

Exemplos:

- Definição perfis, recrutamento e onboarding
- Modelos de incentivo
- Desenho de currículos de formação comercial
- Formação e Coaching
- Integração de novos modelos de trabalho
- Organização de eventos corporativos e gamificação

COMO COLABORAMOS

Podemos trabalhar juntos em diferentes formatos de colaboração:



Extension

Apoio a 100% por especialistas em Vendas que trabalham como uma extensão da sua Equipa, desenhando e implementando soluções e projetos comerciais. Para as organizações que necessitem de apoio de vendas.



One shot

Apoio no desenvolvimento de um projeto específico. Ideal para desenvolver uma solução como resposta a uma necessidade específica.



Mentoring

Desenvolvimento de processos de aprendizagem. Orientado para empresários ou líderes comerciais que desejem implementar um maior foco de Vendas no seu negócio.



Training

Ampliação de conhecimentos em áreas específicas do mundo comercial. Para desenvolver Equipas de alta performance.

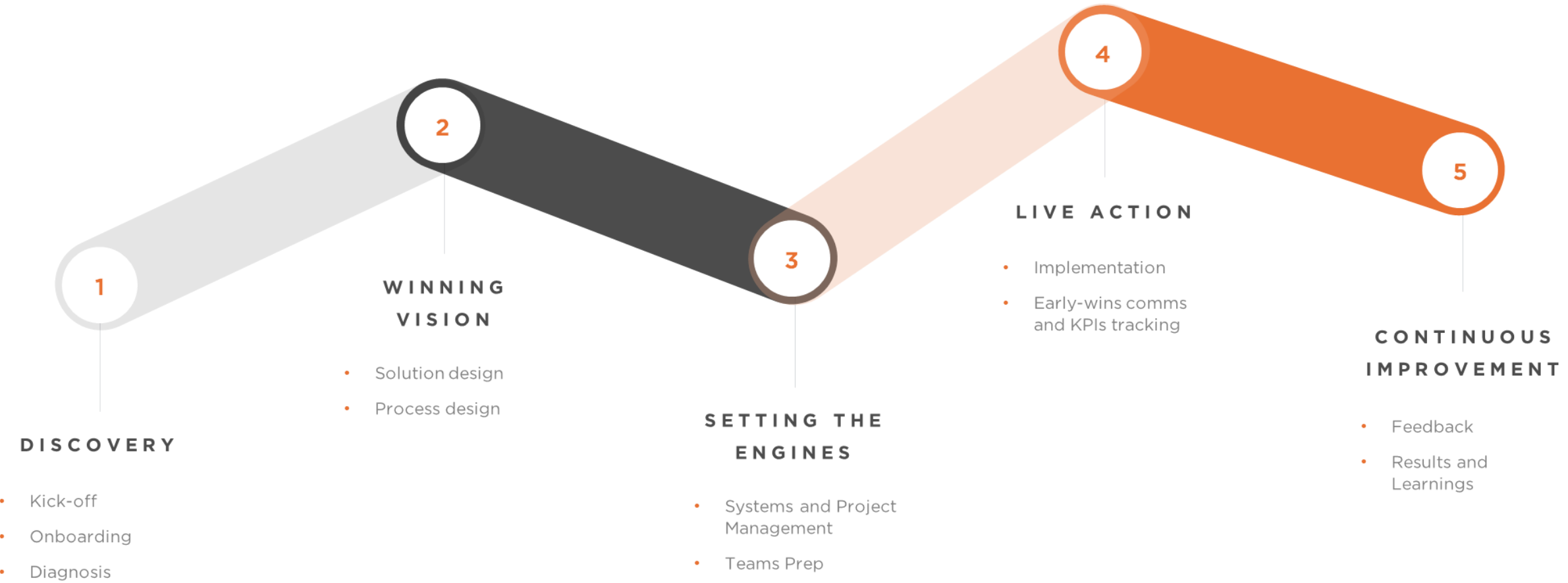


DA **ESTRATÉGIA** À **EXECUÇÃO**

Nunca as separe!

Departamento
DE VENDAS

A NOSSA METODOLOGIA de TRABALHO



OS NOSSOS PRINCÍPIOS

RESULTADOS E NÃO HORAS.

Não acreditamos em modelos baseados em horas. Nunca é sobre as horas que investimos: é sobre o resultado do nosso trabalho em conjunto. Não contamos horas; vemos resultados.

SEMPRE EM EQUIPA.

A cada projeto dedicamos uma dupla de profissionais, que trabalha em estreita colaboração com as equipas internas. Não trabalhamos nem em exclusivo, nem em full-time para uma marca.

PROCUREMENT E TRANSPARÊNCIA.

Identificamos os parceiros mais adequados, sem colocar qualquer margem, mas asseguramos a coordenação de todas as equipas envolvidas funcionando como *single point of contact*.



VENDAS **NÃO É SÓ VENDER!**

É a disciplina que liga estratégia, pessoas, processos e resultados.

Departamento
DE VENDAS

EM QUE SITUAÇÕES SOMOS CONTRATADOS?

QUANDO A EQUIPA INTERNA NÃO É SUFICIENTE.

Funcionamos como uma extensão da equipa interna.

QUANDO PROCURAM FLEXIBILIDADE DE CUSTOS.

Somos uma solução de custo variável, permitindo que as empresas escalem os recursos sem o peso dos custos fixos de longo prazo.

QUANDO PRECISAM DE UMA 'TASK-FORCE' PARA OBTER RESULTADOS MAIS RÁPIDOS.

Aceleramos a execução, entregando um trabalho de alta qualidade, com agilidade.

QUANDO SÃO NECESSÁRIAS COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS.

Somamos competências especializadas através da nossa equipa muito experiente.

PORQUÊ O DEPARTAMENTO DE VENDAS?

1. Porque temos a **experiência** e **senioridade** de Direção e “**metemos a mão na massa**”.
2. Porque funcionamos como uma verdadeira **extensão da sua Equipa**.
3. Porque nos **adaptamos 100% à Cultura** e guidelines da empresa.



ISTO FAZ SENTIDO PARA O SEU NEGÓCIO?

Trabalhar com **profissionais com experiência**, sem necessidade de contratar um recurso fixo.

Ter uma **visão externa** de uma Equipe de Vendas multifuncional.

Ter **flexibilidade** de acordo com as necessidades de cada período e/ou projeto.

Parar e (re)pensar o negócio com alguém que conhece bem as dores do mercado.

CONTACTOS

DEPARTAMENTO DE VENDAS



JOÃO EUSÉBIO

Co-Founder & Managing Partner

joao.eusebio@departamentodevendas.com

+351 919 992 979



Edifício The Tower, Rua do Silval, 37 – Piso 3.1, 2780-373 Oeiras



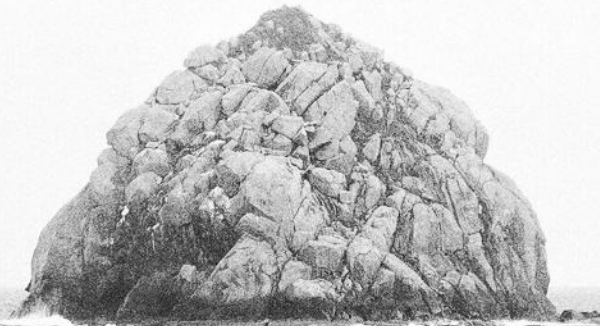
www.departamentodevendas.com



The key is not to close more sales, it's to open more relationships.

Jeffrey Gitomer

AQUI FALAMOS DE **VENDAS!**



The background of the slide is a photograph of three kayakers on a calm lake at sunset. The kayakers are silhouetted against the bright, golden light of the setting sun, which creates a shimmering reflection on the water's surface. The kayakers are positioned in a line, with the third kayaker on the right having just splashed water, creating a small splash. The overall mood is peaceful and serene.

Departamento
DE VENDAS

Apresentação Corporativa | 2025

MUITO OBRIGADO
PELO SEU TEMPO