MAGNUS PERFORMANCE COMERCIAL · GUIA PARA O DONO

Gestor Comercial de Alta Performance

O seu gestor tem o perfil? O gestor de alta performance não é o melhor vendedor da empresa. É quem faz o time vender sem depender dele, com rituais, números e gente desenvolvida.

Se o seu gestor só sabe vender, dar desconto e apagar incêndio, o time está no caminho errado.

© 2026 Magnus Guerios · Magnus Performance Comercial. Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução, distribuição ou comercialização sem autorização prévia e por escrito do autor (Lei nº 9.610/1998).

1 As 6 frentes do gestor de alta performance

É isso que ocupa a agenda dele. Fechar venda grande não está na lista.

01 Rituais
Diário, semanal e mensal, com data, pauta e compromisso. O time sabe o que acontece e quando.

02 Indicadores
Lê além do faturamento: positivação, ticket, frequência, conversão, carteira parada, por vendedor.

03 Correção de rota
No dia 15 já sabe se o mês fecha. Se não fecha, muda a ação, não a desculpa.

04 Desenvolvimento
Conversa 1 a 1 com cada vendedor e rotina de treinamento, não só quando entra alguém novo.

05 Campo
Visita com o vendedor os clientes de maior potencial. Vai para ensinar e dar suporte, não para vender no lugar dele.

06 Liderança
Dá o exemplo, reconhece quem entrega, cobra com critério e desconto só com contrapartida.

2 Os rituais que fazem o time vender

O resto da agenda o gestor encaixa em volta deles, nunca o contrário.

TODO DIA

Daily de 15 minutos

- **Placar de ontem:** quem vendeu, quanto falta.
- **O compromisso do dia** de cada um.
- **Um bloqueio** que o gestor tira do caminho.
- **30 minutos de números:** o gestor sabe antes do time perguntar.

TODA SEMANA

Compromisso e campo

- **Reunião de metas** no estilo 4DX: o que cada um prometeu, o placar, o novo compromisso.
- **1 a 1** com cada vendedor, ao menos a cada 15 dias.
- **Campo:** um vendedor por dia, nos clientes de maior potencial.
- **Treino de 30 minutos** com o time: objeção, abordagem, produto.

TODO MÊS

Análise e rota

- **Fechamento:** resultado por vendedor e por alavanca.
- **Correção de rota** e plano do mês seguinte.
- **Carteira:** quem parou de comprar e quem pode comprar mais.
- **Avaliação individual** e um ponto de desenvolvimento por pessoa.

Regra de ouro: a maior parte do tempo do gestor é do time, não da venda dele. Se ele fecha as maiores vendas, a empresa tem um ótimo vendedor e nenhum gestor.

Magnus Guerios · Performance Comercial
30 anos em vendas e liderança · Ambev e Nestlé

Continua na próxima página →

3 Teste: o seu gestor tem o perfil?

Marque o que acontece hoje. Vale também se o gestor for você.

- [ ] Tem um ritual diário ou semanal fixo com o time, com pauta.
- [ ] Faz 1 a 1 com cada vendedor ao menos a cada 15 dias.
- [ ] Quando o mês desanda no dia 15, muda a rota com ação concreta.
- [ ] Visita os clientes de maior potencial com o vendedor, não no lugar dele.
- [ ] Tem agenda própria e organizada, e não vive de incêndio.
- [ ] Quem é bom fica e cresce; quem não entrega tem plano e prazo.
- [ ] Sabe a meta, o realizado e o que falta de cada vendedor.
- [ ] Lê indicadores além do faturamento: positivação, ticket, conversão.
- [ ] Tem rotina de treinamento do time, não só na contratação.
- [ ] Dá desconto com critério e sempre com contrapartida.
- [ ] O time sabe a prioridade da semana sem precisar perguntar.
- [ ] Quando ele tira férias, o time continua vendendo.

10 a 12 marcados
Alta performance. O próximo passo é escala e formar um sucessor.

6 a 9 marcados
Em construção: tem boa vontade, faltam rituais e números.

0 a 5 marcados
Vendedor no cargo de gestor. É a dor mais comum, e tem solução.

4 Os 4 perfis de gestor

Dois eixos: gestão por números (meta, placar, rituais, correção de rota) e gestão de pessoas (1 a 1, campo, treino, liderança).

NÚMEROS SIM · PESSOAS SIM
Alta performance
Cobra com número e desenvolve gente. Precisa de escala.

NÚMEROS SIM · PESSOAS NÃO
Cobrador de números
O time entrega por pressão e quem é bom vai embora.

NÚMEROS NÃO · PESSOAS SIM
Gestor parceiro
O time gosta dele, mas a meta não é cobrada com número.

NÚMEROS NÃO · PESSOAS NÃO
Supervendedor promovido
Ainda vende mais do que gere, e desconto vira ferramenta.

5 E agora?

Descubra o perfil do seu gestor
Raio-X do Gestor: 8 perguntas, 3 minutos, resultado na hora.
magnusguerios.com.br/raio-x-do-time/?modo=gestor

Forme o gestor que você já tem
Formação de gestores comerciais, na sua empresa ou em turma.
magnusguerios.com.br/treinamento-de-vendas

Não tem gestor comercial?
A Magnus conduz a rotina de gestão do seu time, e você continua no comando.
magnusguerios.com.br/consultoria-comercial#gestao

© 2026 Magnus Guerios · Magnus Performance Comercial. Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução, distribuição ou comercialização sem autorização prévia e por escrito do autor (Lei nº 9.610/1998).