

# CHECKLIST | Gestão de vendedores externos

10 verificações práticas para gestores e supervisores comerciais. Marque os itens existentes e anote as melhorias prioritárias.

Empresa / equipe: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

- ☐ 1. Carteiras e responsáveis por cliente estão definidos.
- ☐ 2. Metas incluem resultados e indicadores de atividade relevantes.
- ☐ 3. Rotas e frequência de visitas consideram o potencial da carteira.
- ☐ 4. Existe um roteiro mínimo para preparação e registro de visitas.
- ☐ 5. Pedidos e atividades têm um registro oficial e rastreável.
- ☐ 6. Os indicadores são revisados em uma rotina semanal.
- ☐ 7. Cada vendedor recebe feedback individual e acompanhamento.
- ☐ 8. Novos integrantes seguem uma trilha de onboarding.
- ☐ 9. Critérios de incentivos e comissões estão claros.
- ☐ 10. O uso de tecnologia reduz retrabalho e apoia decisões.

## Próximas ações

1. Prioridade: \_\_\_\_\_

Responsável: \_\_\_\_\_ Prazo: \_\_\_\_\_

2. Prioridade: \_\_\_\_\_

Responsável: \_\_\_\_\_ Prazo: \_\_\_\_\_

ADV Tecnologia | solucoesdevendas.com.br