

ANÁLISE DA FORÇA DE VENDAS PARA A EMPRESA HIGEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

CAROLINE WOJCIKIEWICZ DA SILVA¹

ROGÉRIO RAUL DA SILVA²

RESUMO

O presente estudo teve com objetivo geral analisar a força de vendas da empresa Higex Indústria e Comércio de Produtos Saneantes Ltda. Os objetivos específicos são conhecer as principais variáveis associadas à gestão da força de vendas; analisar a percepção dos clientes, representantes e administradores da empresa Higex em relação a atuação da força de vendas; analisar a aplicação das variáveis associadas a gestão da força de vendas na empresa e propor ações de melhoria para a força de vendas da empresa em estudo. Com o intuito de propor ações e melhorias para a organização, realizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa, além de pesquisas bibliográficas. A população entrevistada foi composta pelos proprietários, representantes e alguns clientes ativos da empresa. Através disso, foi possível obter as informações que auxiliaram na análise e a criação de um plano de ação, para que a empresa possa aprimorar seus pontos positivos e reparar seus pontos negativos relacionados aos fatores analisados, e assim, buscando atingir suas metas e manter a sintonia entre os processos da área de vendas e seus colaboradores, assegurando a satisfação e fidelização dos clientes e uma melhor posição no mercado.

Palavras-chave: Marketing. Força de Vendas. Vendas.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Administração UNIVALI – Campus Biguaçu/SC. caroline-097@hotmail.com

² Prof(ª). Msc. Orientador(a), UNIVALI – Campus Biguaçu/SC. rogeriosilva@univali.br