

JR SISTEMAS: Proposição de Plano de Vendas.

Ruan Marcos Gervasi<sup>1</sup>

Manuel Carlos Pinheiro da Gama<sup>2</sup>

### RESUMO

O presente trabalho apresenta a pesquisa realizada na área comercial da empresa JR PDV Sistemas e Automação Ltda – Me, que contem o nome fantasia de JR Sistemas e atua no ramo de Softwares de Gestão comercial na região do Vale do Itajaí, estado de Santa Catarina. O mercado alvo da empresa são empresas do varejo e prestadoras de serviços, possuindo clientes de bastante expressão na região de Balneário Camboriú, Itapema e Itajaí. A pesquisa adotada apresenta como tipologia a pesquisa descritiva, apresentando como objetivo geral descrever a operação comercial da empresa, com uma abordagem quantitativa para análise dos indicadores de resultados do ano de 2015, e abordagem qualitativa no intuito de contextualizar sua política comercial, para obtenção dos resultados, serviu-se da técnica de coleta de dados por levantamento, observação participante, pesquisa documental e entrevista semiestruturada. Os resultados apontaram que a força de vendas da empresa é composta pelo sócio gerente, parceiros que participam através da indicação de clientes. Apurou-se ainda à área comercial em seu contexto operacional, além de destacar suas políticas de processo que no caso não possuem estruturação. No contexto dos resultados alcançados, é sugerido o planejamento gerencial e operacional de vendas, no âmbito da otimização dos processos de venda contendo a contratação de vendedores, e o aprimorando e profissionalização da força de vendas, com vistas a aperfeiçoar sua gestão e melhorar sua competitividade no mercado.

Palavras chave: Marketing, Vendas, Administração de vendas.

---

<sup>1</sup> Graduando no Curso de Administração da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Balneário Camboriú.

<sup>2</sup> Professor Mestre do Curso de Administração da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Balneário Camboriú.