

CRV Lagoa realiza convenção de vendas e anuncia meta de crescimento de 25% para 2020

Informação, Mercado | 12 de Fevereiro de 2020

Entre os dias 30 de janeiro e 1º de fevereiro, a CRV Lagoa realizou sua tradicional convenção nacional de vendas, que reuniu sua equipe comercial de vários estados do Brasil na cidade de Indaiatuba (SP). Com o tema "DNA de Líder", o evento contou com palestras, treinamentos, dinâmicas, entre outros, e anunciou suas estratégias e metas para 2020.

Nas palestras, foram abordados temas como mercado da pecuária, tanto corte como leite, os planos de investimento e crescimento da empresa para este ano, além do tema do encontro, DNA de Líder, cujo foco principal foram os consultores de vendas.

Para o gerente Comercial, Flavio Moraes, os três dias com a equipe de vendas e do escritório foram importantes para fazer o alinhamento necessário das estratégias e objetivos da empresa. "Nosso desafio é grande e saímos daqui inspirados e motivados para buscar os resultados. Os consultores de vendas são os principais protagonistas e é com eles que contamos para atingir os nossos objetivos. O evento fechou com chave de ouro, pois encerramos os resultados de janeiro com um crescimento superior a 20% e acima do mercado", ressalta.

Moraes explica que o DNA de liderança está presente desde o início da CRV Lagoa e que o time sai mais apto e capacitado para entender as necessidades do cliente pecuarista e oferecer e entregar a melhor solução possível. "Tenho muito orgulho de estar à frente desse time, que é uma das melhores equipes comerciais do mercado", destaca.

Cesar Franzon, gerente de Desenvolvimento de Mercado, ressalta o clima agradável e motivador do evento, com toda a equipe engajada, querendo buscar o sucesso e conhecer e entender as soluções da empresa e como entregá-las aos clientes. Para ele, a equipe está diferente e pronta para chegar no mercado e fazer a diferença, trazendo resultados.

Segundo o gestor, o DNA de Líder representa uma mudança de conceito de como abordar o cliente, fazer a venda e atender melhor. "O consultor é o protagonista que estará frente a frente com o cliente, tendo-o como o principal bem, e é ele quem vai trazer todo o retorno para nós", explica.

Franzon esclarece que a empresa está buscando cada vez mais oferecer produtos que atendam às exigências do mercado e um atendimento diferenciado e mais assertivo. "Também estamos preparando novidades, outras ferramentas, novas formas de fazer vídeos, engajamento da equipe, viagens, enfim, estamos mudando bastante, com nova plataforma e novo website, tudo para atender ainda melhor o nosso cliente", destaca.

Para o diretor-presidente da CRV Lagoa, Rudi den Hartog, o evento foi muito bom, com um clima de desafio, que as pessoas aceitaram prontamente. "É um sinal muito claro que todos estão envolvidos. Por isso, precisamos manter esse clima e estimular a equipe a alcançar a nossa meta de 25% de crescimento no volume de doses comercializadas para este ano", prevê Rudi.

Fonte: CRV Lagoa



CRV Lagoa realiza convenção de vendas e anuncia meta de crescimento de 25% para 2020

Foto: CRV Lagoa