AUGRA

RECRUTAMENTO COMERCIAL

Guia de Contratação

O passo a passo pra contratar vendedor no critério — não no feeling.
5 etapas, do perfil à decisão.

Uma contratação errada custa até 3× o salário anual do vendedor. E começa sempre no mesmo erro: decidir pela simpatia da entrevista. Este guia existe pra você parar com isso.

COMECE POR AQUI

Como usar este guia

A maioria contrata no feeling e demite em 3 meses. Aqui você tem o processo que troca a simpatia por critério. São **5 etapas em ordem** — do perfil à decisão — e no fim um **placar** pra comparar candidatos por número, não por "gostei dele".

Rode as 5 na sua próxima contratação. Cada etapa tem uma ação clara e um sinal de alerta (🚩) do que reprovar.

01	02	03	04	05
Defina o alvo	Filtre o currículo	Entrevista (7 perguntas)	Teste prático	Decida pelo placar

A etapa que ninguém faz é a 4. É ela que separa quem fala bonito de quem vende. Não pule.

01 Defina o alvo (antes de abrir a vaga)

Antes de qualquer currículo, responda 3 perguntas — elas definem QUEM você procura:

- **Quem já deu certo no meu comercial — e o que essa pessoa tinha?** É o padrão a repetir (não o "vendedor herói genérico").
- **Qual comportamento eu NÃO consigo ensinar?** Esse é o seu filtro inegociável.
- **Esse vendedor vai vender do MEU jeito, ou trazer o dele?** Você quer quem aprende o seu método.

Regra de ouro: contrate pela cultura, treine a técnica. Técnica boa com caráter errado é bomba-relógio.

02 Filtre o currículo em 30 segundos

Você não lê currículo — você elimina. Corte rápido:

- 🚩 **Logos grandes sem números dele.** Performou pela estrutura da empresa, não por ele. Pergunte o que ELE fez, com número.
- 🚩 **Série de passagens curtas sem explicação.** Não fixa em lugar nenhum.
- ✅ **Progressão de resultado com número próprio** + estabilidade com crescimento.

03 A entrevista de 7 perguntas

Faça as 7, na ordem. Pra cada resposta, dê nota: **0** (🚩 alerta) · **1** (ok) · **2** (✅ resposta de quem bate meta). Anote — vai pro placar da etapa 5.

1 "Me conta uma venda que você perdeu — e por quê."

- 🚩 Culpa sempre externa: preço, lead ruim, mercado.
- ✅ Assume a parte dela e diz o que faria diferente.

2 "Quantas tentativas você faz antes de desistir de um lead?"

- 🚩 "Uma ou duas. Se não responde, vou pro próximo."
- ✅ Cadência de follow-up: "insisto até ter um sim ou um não."

3 "Como você organiza o seu dia de vendas?"

- 🚩 "Vou fazendo conforme aparece." Reativo.
- ✅ Blocos, metas diárias, prospecção separada do atendimento.

4 "Me vende esse copo agora."

- 🚩 Sai listando característica: "é bonito, é resistente".
- ✅ Pergunta ANTES de vender — descobre a necessidade.

5 "Qual foi seu melhor mês — e como você chegou lá?"

- 🚩 "Deu sorte, veio muita demanda." Não sabe explicar.
- ✅ Descreve o processo que gerou o resultado. É replicável.

6 "O que te motiva a vender?"

- 🚩 Só estabilidade e salário fixo. Comissão assusta.
- ✅ Fome: meta, crescimento, comissão é atrativo.

7 "O cliente diz 'tá caro'. O que você faz?"

- 🚩 Abaixa a cabeça e oferece desconto na hora.
- ✅ Faz perguntas, explora valor, defende o preço.

04 O teste prático — a etapa que ninguém faz

A entrevista mede quem fala bonito. O teste mede quem vende. Rode 15 minutos, ao vivo:

- Dê um cenário **real do seu negócio**: "um cliente diz que tá caro e vai pensar. Me atende."
- Peça pra ele **conduzir ao vivo.** Observe: pergunta antes de vender? conduz? defende preço? aguenta o "não"?
- ⚑ Trava, empurra o produto, dá desconto na hora.
- ✅ Investiga, conduz a conversa, pede a venda sem medo.

É aqui que "o cara que arrasou na entrevista" se revela — pra bem ou pra mal.

05 Decida pelo placar, não pela simpatia

Passe cada candidato pelos 6 critérios. Nota 0–2 em cada (máx 12). Contrate o placar mais alto — se empatar, ganha a cultura.

Critério	Candidato A	Candidato B	Candidato C
Responsabilidade (assume o erro)	/2	/2	/2
Follow-up (não desiste no 1º não)	/2	/2	/2
Disciplina (rotina, não inspiração)	/2	/2	/2
Escuta (pergunta mais que fala)	/2	/2	/2
Fome (quer bater meta e ganhar)	/2	/2	/2
Teste prático (vendeu de verdade)	/2	/2	/2
TOTAL	**/12**	**/12**	**/12**

Corte sugerido: abaixo de 8/12, não contrate — mesmo que você tenha "gostado dele".

Contratou? Os primeiros 30 dias definem se ele fica.

Contratar certo é metade. Pra ele render e não virar mais uma rotatividade: dê um playbook (não deixe inventar o próprio jeito), rode daily de 15 min + 1:1 semanal, e cobre uma meta pequena e clara nas 2 primeiras semanas — uma vitória rápida engaja.

Quer parar de contratar no escuro? Descubra o DNA do vendedor que bate meta no SEU negócio — teste gratuito, 5 min:

Fazer o teste do DNA do Vendedor → augra.com.br/dna