

eBook

Guia para treinar e qualificar **BDRs,** **SDRs e LDRs**

Vendas
B2B
Digital

Guia para treinar e qualificar BDRs, SDRs e LDRs

Copyright @ 2025 Maxuel Sousa

Edição

Maxuel Sousa

Capa e diagramação

Maxuel Sousa

Produção editorial

Maxuel Sousa

Vendas B2B Digital

Introdução

16% do tempo dos times de Vendas B2B é gasto pesquisando potenciais clientes

Em um cenário **B2B complexo** e não-linear, ter um time de pré-vendas bem estruturado não é mais opcional é fundamental para manter a competitividade do negócio.



O que você vai aprender neste guia:

- **Por que pré-vendas** é fundamental no ecossistema B2B
- **Quais papéis** devem ser desempenhados por cada membro da equipe
- **Como montar** sua equipe de forma estratégica
- **Como treinar** para o alto desempenho
- **KPIs essenciais** para medir resultados

Boa leitura!

1

1. A Importância de um Time de Pré-vendas nas Empresas B2B

50%

Maiores ganhos para empresas com forte capacidade de pré-vendas

90%

Taxa de sucesso ao vender para clientes já conquistados

O processo de pré-vendas abrange todas as atividades que ocorrem antes de fechar uma negociação. Sua equipe de pré-vendas tem como missão dar suporte ao Comercial para encontrar, conquistar e renovar clientes.

Principais Atividades do Pré-Vendas

- Prospecção e qualificação de leads
- Pesquisa de produto e mercado
- Análise de dados e clientes
- Preparação de scripts de chamada
- Identificação de soluções para pontos problemáticos
- Elaboração de propostas comerciais

Pré-vendas x Vendas	
	
<u>PRÉ-VENDAS</u>	<u>VENDAS</u>
Foca em pesquisa, validação, preparação e nutrição de leads. Estabelece as bases para o sucesso de Vendas.	Recebe oportunidades qualificadas e se concentra na negociação e fechamento efetivo dos negócios.

2

2. Determinando Papéis: LDRs, SDRs e BDRs

Três funções essenciais compõem uma equipe de pré-vendas eficiente. Cada uma com responsabilidades específicas e perfil ideal diferenciado:

List Development Representative (LDR)

O especialista em dados que não tem contato direto com leads. Compila, organiza e administra listas de prospecção para repassá-las "quentes" aos SDRs.

Principais responsabilidades:

- Higienização e enriquecimento de dados
- Verificação de bases de informações
- Complementação com dados atualizados
- Organização de listas de prospecção

Perfil ideal: Investigativo e com facilidade para operar tecnologias digitais desde pesquisas avançadas no Google até plataformas de Inteligência de Vendas.

Sales Development Representative (SDR)

O especialista em relacionamento que qualifica potenciais clientes. Atua como "relações públicas", apresentando o negócio e estabelecendo uma boa primeira impressão.

Principais responsabilidades:

- Contato direto com clientes potenciais
- Qualificação de leads recebidos
- Averiguação de dores e necessidades
- Determinação de fit com perfil ideal

Perfil ideal: Comunicativo, com aptidão para relações interpessoais. Habilidades de persuasão e encantamento de potenciais clientes.



O curso aprofunda os conceitos, mostra erros comuns e ensina o "como fazer" de forma prática.

Ver como funciona o curso

Business Development Representative (BDR)

O especialista em prospecção ativa que estabelece contatos frios. Não trabalha com listas prontas precisa fazer prospecção independente.

Principais responsabilidades:

- Cold mail e cold calling
- Social selling estratégico
- Networking ativo
- Busca de contas com alto potencial

Perfil ideal: Investigativo e comunicativo, com forte inclinação para a autonomia. Para quem gosta de grades desafios tem desenvoltura para superar gatekeepers.

3

3. Como montar uma equipe de Pré-Venda eficiente

Contrate profissionais qualificados

01

Tome máximo cuidado na contratação. Se é sua primeira vez, faça benchmarking com lideranças experientes e considere contratar consultoria de RH especializada neste tipo de recrutamento.

Incentive a colaboração

02

Crie um ambiente de respeito e colaboração entre pré-vendas, vendas, marketing, inteligência de mercado e growth.

Implemente um processo claro

03

Defina etapas claras e atividades correspondentes. Processos bem definidos mantêm todos alinhados, especialmente importante para vendas complexas.

Defina funções e responsabilidades

04

Evite mal-entendidos e falhas de comunicação definindo claramente o que cada profissional deve fazer em cada estágio. Descreva habilidades para alocação eficiente de recursos.

Potencialize a inteligência de dados

05

LDRs, SDRs e BDRs dependem de tecnologia e habilidades analíticas. Invista em ferramentas e qualifique a capacidade de obter insights de grandes volumes de dados.

4

4. Como a Inteligência de Vendas Transforma Resultados

Um sistema de Inteligência de Vendas B2B com IA fornece capacidade de captar, processar e analisar volumes exponenciais de dados em poucos cliques.

Um sistema de Inteligência de Vendas B2B com IA fornece capacidade de captar, processar e analisar volumes exponenciais de dados em poucos cliques.



Dimensionamento de Mercado

Análise completa de segmentos, nichos, concorrentes e oportunidades de expansão.



Acesso a Dados Exponenciais

Enriquecimento contínuo de registros de prospects, clientes e concorrência.



Qualificação Automatizada

Indicação de contas certas, produtos recomendados e probabilidade de conversão.



Análise Estratégica

Segmentação automática e ações de upsell, cross-sell e fidelização.



Previsibilidade de Vendas

Acompanhamento em tempo real de propensão de vendas e atingimento de metas.



Mensuração de Performance

Métricas e indicadores em tempo real, sem esperar campanhas finalizarem.

5

5. Cinco Passos para treinar a sua equipe

Mais de 50% das organizações B2B de alto desempenho têm processos comerciais bem documentados e estruturados

Defina e comunique processos claramente

01

Além de talentos necessários, você precisa de organização e processos bem documentados para orientar o fluxo de trabalho e garantir estrutura consistente.

Estabeleça objetivos e metas realistas

02

O time deve conhecer expectativas claras, incluindo tempo de ramp up e metas individuais. Isso evita que profissionais fiquem perdidos ou pouco desafiados.

Assuma uma postura facilitadora

03

Como líder, facilite processos e faça avaliação contínua. Mostre que o atingimento de metas está ligado ao intercâmbio de experiências e inteligência compartilhada.

Incentive a mentalidade data driven

04

Estimule o mindset orientado por dados para entender compradores conectados e tomar decisões mais racionais. Forneça ferramentas tecnológicas adequadas.

Forneça cursos e iniciativas educacionais

05

Garanta acesso a capacitações em: usabilidade de aplicações tecnológicas, gestão do tempo, táticas de pesquisa, técnicas de análise de dados.

6

6. Principais KPIs de Vendas

Monitore estes indicadores essenciais para mensuração palpável dos resultados:

Taxa de Conversão Lead → Oportunidade

Quanto leads se tornam oportunidades qualificadas para venda.

Tempo Médio de Resposta

Tempo para equipe contactar lead após solicitação.

Taxa de Abertura de E-mails

Quanto e-mails enviados são abertos pelos leads.

Taxa de Resposta a E-mails

Quanto leads respondem aos e-mails enviados.

Taxa de Agendamento

Quanto leads concordam em agendar reunião.

Conversão Oportunidade → Venda

Quanto oportunidades qualificadas viram vendas efetivas.

Tempo Médio de Ciclo

Tempo desde primeiro contato até fechamento.

Valor Médio de Vendas

Valor médio de cada venda da equipe de pré-vendas.

Taxa de Perda de Vendas

Quantas oportunidades qualificadas não viraram vendas.

Vendas B2B Digital



#1 em vendas

Aprenda com o curso completo passo a passo

Quer sair da teoria e ir para a prática?

Quero aprender na Prática >

Encontre seu cliente ideal!

Vendas B2B Digital

Principais Aprendizados

Pré-vendas é fundamental para empresas B2B, especialmente para produtos/serviços que exigem adaptação para uso do cliente.

Envolve esforços integrados que levam à qualificação, fechamento e renovação de relacionamentos comerciais com prospects e clientes.

Três funções são vitais:

LDRs (dados), SDRs (qualificação) e BDRs (prospecção ativa) cada uma com perfil específico e responsabilidades complementares.

Montagem criteriosa é essencial:

contratação qualificada, colaboração incentivada, processos claros e funções bem definidas.

Inteligência de dados é diferencial:

investir em soluções de Inteligência de Vendas B2B eleva a capacidade analítica a um novo patamar.

Treinamento estruturado garante sucesso:

processos documentados, metas realistas, liderança facilitadora e mentalidade data-driven.

**Vendas
B2B
Digital**

Vendas B2B Digital

62 99334-9317

vendasb2b.digital

SIGA A VENDAS B2B

