

a proteção de dados e de propriedade intelectual, sabendo que num futuro próximo as empresas serão confrontadas com fortes mudanças, nomeadamente o novo Regulamento de Proteção de Dados que define o novo regime jurídico da proteção das pessoas singulares, entrará em vigor em maio do próximo ano e obrigará as empresas a adaptarem-se a este novo contexto.

Tana Storani, LinkedIn expert, destaca a importância de estar presente no LinkedIn garantindo que o sucesso da *personal branding* vai para além do perfil *online*. **A reputação é o mais importante e resulta da intervenção da própria pessoa e por todos aqueles que interagem com a mesma, que comentam, que partilham...** E para criar uma boa reputação é necessário definir o seu público-alvo e ter uma estratégia clara para a sua *personal branding*. **Ousar ser influente é um factor determinante!**

Muitos desafios se colocam no mundo do *marketing* e vendas *online*, mas constata-se que por mais tecnologia e ferramentas online que possam existir, só vão fazer a diferença, as empresas e marcas que humanizarem e estiverem focadas verdadeiramente no cliente. Quem não garantir a proximidade, a atenção no comportamento do consumidor e explorar as expectativas do mercado não vai conseguir garantir os resultados comerciais com sucesso. **!**

A CONSIDERAR NO MUNDO DIGITAL...

- os *chat box* e a automatização são uma realidade
- o vídeo tem um impacto poderoso nas campanhas digitais
- o tráfego e os *likes* por si só podem não significar retorno
- a definição de métricas são essenciais para a análise das estratégias e do retorno do investimento
- um processo de venda pode desenvolver-se *online* e terminar presencialmente



Rodrigo Bernardo
Orador no CLICKSUMMIT

DO it!: Quais foram os seus objetivos na partilha que efetuou nesta edição do Click Summit?

Rodrigo Bernardo: Sensibilizar os participantes de que é fundamental possuir-se uma elevada capacidade de adaptação para prosperar no atual contexto. Discursos estilo "cassete" já não são eficazes.

Competência para saber vender é cada vez mais uma skill importante e transversal. Torna-se cada vez mais urgente consciencializar a sociedade para a importância da dignificação do estatuto desta profissão, a qual integra um conjunto muito extenso e exigente de artes e ciências.

As Universidades ainda têm um grande caminho a percorrer para uma ajuda efetiva nesta área. Reconheço que não é fácil, mas torna-se cada vez mais decisivo para a Economia de Portugal, saber preparar convenientemente jovens que se mobilizem e motivem para abraçar a profissão de vendedor. Vender está em todo o lado!

O meu testemunho é significativo. Engenheiro de formação, quando ingressei nesta atividade de vendas como *Chief Sales Officer* da Sendys Group, muitos dos meus colegas, quase tinham pena de mim. Hoje veem que a minha opção de vida tem muito de gratificante, pois já perceberam que exerço uma profissão super aliciante, onde a rotina não entra, onde a inovação está presente, a gestão, a psicologia, o marketing, as tecnologias e muitas outras dimensões, fazem parte do meu dia a dia.

DO it!: Durante a sua apresentação no Click Summit, referiu que é fundamental que o Marketing e as Vendas trabalhem em conjunto. Quais as vantagens dessa interdependência?

RB: O mercado é implacável com as empresas que não o conhecem verdadeiramente, e não sabem adequar as suas propostas de valor aquilo que é verdadeiramente importante.

É fundamental que exista uma integração estratégica e tática entre vendas e marketing.

A minha experiência profissional demonstra-me que só há vantagens na existência de conhecimento do terreno pelo marketing e entendimento da equipa de vendas sobre a estratégia que dá suporte às ações de marketing.

Ainda recentemente integrei a equipa que ia produzir o website da empresa e tenho a certeza de que dei uma boa contribuição para a qualidade do mesmo.

DO it!: Partilhe uma mensagem para os Profissionais de Vendas.

RB: Decidam e escrevam o vosso PROPÓSITO. Mantenham-no presente e ativo. **!**