

EMPREGO Notícia da edição impressa de 30/01/2012

Mercado enfrenta escassez de vendedores

Segundo pesquisa, profissional do setor comercial é um dos mais difíceis de ser recrutado pelos comerciantes

Fernando Soares

Procura-se vendedor. A frase, apesar de curta e comum, nunca apareceu com tanta frequência no vocabulário dos comerciantes em todo o País como agora. O mercado de trabalho aquecido e, principalmente, a falta de mão de obra qualificada se tornaram obstáculos no momento de contratar profissionais para a área comercial. Segundo pesquisa realizada pela consultoria ManpowerGroup, 57% dos empregadores alegam dificuldades para preencher as vagas disponíveis, sendo o funcionário de venda o segundo mais difícil de ser recrutado.

“Até existem candidatos com menor qualificação no mercado, mas a quantidade de vendedores capacitados é escassa, o que cria um gargalo para as empresas. Faltam pessoas que tenham feito cursos na área de vendas e não que queiram começar a vender por estarem desempregadas”, constata Gustavo Avila, diretor da Metta Capital Humano. O dirigente aponta a criação de cursos técnicos gratuitos no segmento como uma alternativa para contornar o problema. Atualmente, as poucas oficinas existentes sobre o tema são pagas, o que inibe a busca por qualificação.

Mesmo com a carência de pessoal capacitado, as companhias vêm ampliando seus quadros de vendedores com a finalidade de acompanhar a expansão do ambiente de negócios. Hoje, a Metta possui cerca de 150 postos abertos, a maioria deles nos setores de telecomunicações e empréstimos consignados. Por mais que a demanda seja atendida, o processo seletivo nesse caso é mais demorado em relação aos demais tipos de cargos. “Temos uma meta de fazer o encaminhamento para as vagas em, no máximo, 20 dias. Em geral, para vagas na área comercial, esse prazo sobe para 40 ou 45 dias”, menciona Avila.

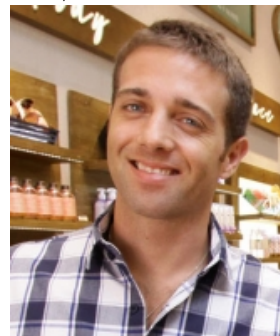
Diretor de uma empresa especializada em seleções para postos comerciais, Gilson Cabalheiro encontra uma exceção no cenário vigente. “Por incrível que pareça, as vagas de venda técnica, que exigem conhecimento específico, são as mais fáceis de preencher. Para elas, o tempo de resposta não é mais do que 15 dias. Já quando falamos de um profissional mais operacional temos demorado de 30 a 60 dias para ocupar a vaga”, compara o dirigente da Cabalheiro Consultores.

Os candidatos, no entanto, não são os únicos responsáveis pelo quadro de penúria. O caráter da atividade, muitas vezes realizada externamente, e a falta de atratividade na remuneração também refletem na baixa quantidade de interessados. Com o intuito de driblar essa situação em curto prazo, alguns empregadores procuram melhorar seus pacotes de benefícios. “Há quem forneça planos de saúde para o funcionário e seus dependentes, melhore as ajudas com alimentação e transporte e até crie planos de incentivos, incluindo participação nos lucros”, analisa Cabalheiro.

Outra saída é apostar no treinamento. Impactada pela escassez de mão de obra qualificada, a Empório Body Store passou a recorrer à capacitação interna como forma de atenuar o problema. Há dois anos, os estabelecimentos da marca passaram a conduzir oficinas e palestras. Entre os temas abordados estão atendimento e liderança. Os primeiros resultados já começaram a ser colhidos nas seis lojas próprias e nas 49 franquias espalhadas por 18 estados brasileiros. Desde então, o faturamento anual saltou de R\$ 18,5 milhões para R\$ 37 milhões. De 2010 para 2011, com a mesma quantidade de lojas, o crescimento chegou a 17%.

A tática, somada à concessão de bonificações, também auxilia na retenção de talentos. “Com o mercado aquecido, os bons vendedores estão partindo para trabalhos administrativos e os bons gerentes estão montando seus próprios negócios. Mas a gente tem conseguido manter profissionais por causa desse investimento na formação e pelo projeto da marca. Só salário não segura funcionário hoje, principalmente no comércio”, menciona Tobias Chanan, diretor-presidente da rede.

ANTONIO PAZ/1C



Chanan investiu na capacitação interna de seus funcionários para minimizar o problema