

Avante PPG
Criação de uma Máquina de Vendas
Mensagens-chave

Pretendemos criar uma "máquina de vendas" da PPG para gerar crescimento orgânico a taxas líderes de mercado, impulsionada por uma organização de vendas de nível mundial e uma visão 360 graus do cliente.

- A máquina de vendas transformará a cultura de vendas da PPG, com base no nosso legado de tecnologia e proximidade com o cliente, cadência operacional consistente e tomada de decisões orientada por dados e métricas para acelerar o crescimento.
- No centro dessa transformação cultural está o uso essencial da plataforma de gerenciamento de relacionamento com clientes, ClientLink, para acompanhar as atividades de vendas e prever a receita durante todo o ciclo de vendas.
- Os dados organizados entre as SBUs levarão a uma compreensão mais precisa das relações com nossos clientes, a fim de capturar valor e aproveitar tudo o que a PPG tem a oferecer. Isto nos posicionará para atender os nossos clientes de forma mais eficaz, permitindo o sucesso deles e o crescimento da PPG.

Enquanto projetamos a criação de uma máquina de vendas global na PPG, começaremos validando nossa abordagem com três grupos de controle durante os programas-piloto de doze semanas. Isso vai nos permitir avaliar o sucesso e os aprendizados para determinar como escalonar o programa de forma mais eficaz.

- Os programas-piloto começaram no dia 21 de setembro e continuarão até 11 dezembro, com avaliação contínua realizada por meio de relatórios semanais de pontuação, avaliação regular da equipe e pontos de verificação de feedback, além de uma análise quinzenal do sponsor executivo.
- Um plano-piloto para o negócio de materiais e revestimentos especiais inclui todas as equipes globais de vendas e marketing.
- Em revestimentos arquitetônicos no Reino Unido, um projeto-piloto está sendo realizado em toda a organização de vendas, incluindo representantes específicos.
- O plano-piloto do negócio de revestimentos arquitetônicos dos EUA e do Canadá inclui seis equipes regionais de vendas em lojas dos EUA, com um representante de cada zona dos EUA.

A máquina de vendas será alimentada pela nossa talentosa equipe de vendas, que irá se beneficiar com o treinamento avançado de liderança, formação de habilidades personalizadas, visão 360 graus do cliente e mais oportunidades de vendas.

- **Liderança e aprendizagem**
 - Uma pesquisa após outra mostra as lacunas causadas pela defasagem de habilidades. É um problema global que custa às organizações muito dinheiro e perda de vendas. Então, como podemos ter certeza de que nossos funcionários têm as habilidades necessárias para fazer acontecer?
 - Com o apoio da SkillDirector, um parceiro de aprendizagem externo, desenvolveremos a formação Miller Heiman para capacitar nossos líderes a

promoverem uma cultura de aprendizagem, dando prioridade ao desenvolvimento de pessoas e fechando lacunas de habilidades das equipes, a fim de nos destacarmos com nossos clientes.

- A SkillDirector apoiará as avaliações on-line de habilidades individuais e conduzidas por gerentes para que todos os membros da equipe do projeto-piloto colem e compilem dados de habilidades que identificarão nossas áreas de oportunidade. A avaliação inicial servirá de base para identificar nossa posição atual e estabelecer para onde precisamos ir.
 - Utilizando a linha de base da avaliação de habilidades, ofereceremos formação on-line personalizada e individual, bem como formação contínua para fechar as lacunas de habilidades individuais. Isso será muito diferente do treinamento geral que nossas equipes de vendas estão acostumadas.
 - Com o tempo, realizaremos outras avaliações de habilidades para medir o impacto do nosso processo de coaching e aprendizagem e fazer os ajustes necessários.
- **Cadência operacional**
 - Para fortalecer as relações com nossos clientes e capturar valor como "Uma só PPG", precisamos impulsionar a adoção de processos e ferramentas de vendas consistentes, incluindo o sistema de Gerenciamento de Relacionamento com Clientes (CRM), ClientLink, em toda a nossa empresa.
 - Acreditamos que o uso aprimorado do ClientLink, além do estabelecimento de uma cadência operacional consistente e de um processo claro do pipeline de vendas, acarretará em oportunidades de crescimento e suportará o crescimento dos negócios. Além disso, permitirá alcançarmos os benefícios de ser 'Uma só PPG'.
 - As equipes-piloto trabalharão em um modelo de cadência operacional inicial, com relatórios semanais de pontuação para criar um pipeline robusto e orientado por dados.
 - O modelo de cadência operacional inicial será posteriormente definido e validado com base nos aprendizados do programa-piloto à medida em que o expandirmos globalmente em toda a organização.
 - **Medição**
 - Os programas-piloto da máquina de vendas serão avaliados usando métricas de eficácia de processos essenciais claramente definidas, incluindo: 1) indicadores principais de adoção, 2) qualidade de processo e 3) resultado dos processos.
 - Os principais indicadores de adoção terão como foco o coaching e o processo de pipeline, em vez das atividades. Essas métricas incluirão sessões de login no CRM, envolvimento do cliente, enriquecimento de dados do cliente e leads acionados em até 10 dias úteis.
 - As métricas de qualidade de processos terão como foco melhorar o tamanho, a qualidade e velocidade da conversão do pipeline. Essas métricas incluirão oportunidades estagnadas na fase de vendas, valor do pipeline de

- oportunidades com os principais clientes e valor do pipeline de oportunidades por representante.
- As métricas de resultados do processo incluirão a taxa de ganho, o ciclo de vendas médio e o desempenho de vendas por representante.
 - Essas métricas serão medidas por relatórios semanais de pontuação, permitindo-nos avaliar e fazer ajustes, a fim de fecharmos um conjunto de métricas centrais de excelência comercial para a PPG.
 - O programa-piloto será considerado eficaz e dimensionado conforme o necessário, se os seguintes objetivos forem cumpridos:
 - A identificação de lacunas de habilidades atuais e os treinamentos individualizados melhoraram a eficácia da nossa equipe de vendas
 - A implementação de uma cadência operacional consistente permitiu à equipe de vendas priorizar com mais eficiência e mais eficácia os negócios nos respectivos pipelines
 - Aceleramos nosso pipeline, ciclo de vendas e taxas de fechamento
 - Fechamos negócios de maior valor e ganhamos uma maior fatia da carteira
 - Conseguimos escalonar o modelo do programa-piloto em toda a PPG

Mensagens de 5 minutos

- Pretendemos criar uma única "máquina de vendas" da PPG para impulsionar o crescimento orgânico a taxas líderes de mercado, impulsionada por uma organização de vendas de nível mundial e uma visão de 360 graus do cliente.
- A máquina de vendas transformará a cultura de vendas da PPG, com base no nosso legado de tecnologia e intimidade com o cliente, com uma cadência operacional consistente, tomada de decisões orientada por dados e métricas básicas padrão para acelerar o crescimento.
- Acreditamos que o uso aprimorado do ClientLink, além do estabelecimento de uma cadência operacional consistente e de um processo claro de canal de vendas, proporcionará oportunidades de crescimento e dará suporte ao aumento dos negócios. Além disso, permitirá alcançarmos os benefícios de ser "Uma só PPG".
- Enquanto aspiramos criar uma máquina de vendas global da PPG, começaremos por validar nossa abordagem com três grupos de controle durante os programas-piloto de doze semanas. Isso vai nos permitir avaliar o sucesso e os aprendizados para determinar como escalonar de forma mais eficaz.
- Os programas-piloto das máquinas de vendas serão medidos por métricas de eficácia de processos essenciais claramente definidas, permitindo-nos avaliar e fazer ajustes, a fim de fecharmos um conjunto de métricas centrais de excelência comercial para a PPG.
- O programa-piloto será considerado eficaz e dimensionado conforme o necessário, se os seguintes objetivos forem cumpridos:
 - A identificação de lacunas de habilidades atuais e os treinamentos individualizados melhoraram a eficácia da nossa equipe de vendas

- A implementação de uma cadência operacional consistente permitiu à equipe de vendas priorizar com mais eficiência e mais eficácia os negócios nos respectivos pipelines
- Aceleramos nosso pipeline, ciclo de vendas e taxas de fechamento
- Fechamos negócios de maior valor e ganhamos uma maior fatia da carteira
- Conseguimos escalonar o modelo do programa-piloto em toda a PPG