

Recrutamento, Seleção e Onboarding de Vendedores

Do perfil da vaga aos primeiros 90 dias — os 3 documentos que evitam a contratação errada.

1

Perfil da Vaga

Defina o perfil antes de sair buscando candidato — não o contrário.

Critério	O que você precisa
Experiência mínima necessária	
Comportamento essencial pro seu contexto	
O que é desejável, mas não eliminatório	
Sinal de alerta que descarta o candidato	

Recrutamento, Seleção e Onboarding de Vendedores

2

Roteiro de Entrevista Comportamental

Pergunta que revela comportamento real, não currículo decorado.

Conte uma vez que você perdeu uma venda que achava garantida. O que fez depois?

Descreva uma meta que você não bateu. O que você atribuiu isso, e o que mudou?

Como você organiza sua rotina quando tem mais leads do que consegue atender?

Recrutamento, Seleção e Onboarding de Vendedores

3

Plano de Onboarding — 90 Dias

Os primeiros 90 dias decidem se a contratação vinga.

Período	Foco principal	O que a pessoa deve entregar até o fim do período
Dias 1-30	Ambientação e produto/ processo	
Dias 31-60	Prática acompanhada, primeiras entregas	
Dias 61-90	Autonomia com acompanhamento leve	