

FOURSALES
CHOOSE EXPERTS

Case Videojet

Case Videojet: Recrutamento de profissionais de vendas para estratégia de Go-to-Market

Sobre



Segmento	Indústria Gráfica
N.º de Colaboradores	+ 3.000
Website	www.videojet.com/br
Ano de Fundação	1960

A Videojet é líder global em soluções de codificação para rastreabilidade de produtos, com mais de 325 mil equipamentos instalados no mundo. Parte do grupo Danaher, oferece tecnologias inovadoras que atendem desde exigências regulatórias até demandas de cadeia de suprimentos, logística e proteção de marcas.

Com o portfólio mais completo do setor, conta com uma ampla linha de soluções de impressão e codificação, incluindo jato de tinta contínuo, laser, transferência térmica, gotas sob demanda, jato de tinta térmica e sistemas de impressão e aplicação de etiquetas.

Presente em mais de 30 países, com mais de 3 mil colaboradores, tem forte atuação no Brasil em indústrias como alimentos e bebidas (incluindo nutrição animal), farmacêutica, cosméticos, produtos de limpeza e bens duráveis.

10

**Atendimento do
Consultor**

10

NPS

10

**Resultado Final
do Projeto**

*Pesquisa de Satisfação respondida pelo Diretor Comercial da Videojet.

Os Desafios

A Videojet, líder global em soluções de codificação e rastreabilidade, enfrentava um momento estratégico de reorganização do seu modelo de Go-to-Market (GTM), que exigiu a abertura de cinco novas posições para Executivos de Vendas em diferentes regiões do Brasil. Reconhecendo a complexidade do desafio e a necessidade de identificar profissionais com alto grau de aderência às exigências do novo modelo comercial, o Diretor Comercial da companhia decidiu recorrer à Foursales, motivado por uma experiência anterior enquanto candidato, na qual destacou o nível de organização e qualidade do processo seletivo. Ele desejava proporcionar aos futuros colaboradores a mesma excelência em experiência seletiva.

O principal desafio residia na localização estratégica das posições – em regiões com baixa densidade de profissionais qualificados – e na necessidade de um perfil híbrido, raro no mercado. Era essencial que os candidatos tivessem experiência em vendas B2B para a indústria, com atuação combinada nos modelos hunter e farmer, operando com fluidez tanto em canais diretos quanto indiretos.

Adicionalmente, a Videojet possui um modelo comercial altamente estruturado, orientado por processos, com elevado grau de maturidade na utilização de CRM. Por isso, o profissional ideal deveria ir além das competências tradicionais em vendas, era necessário um “vendedor do futuro”, capaz de alinhar abordagem comercial com excelência operacional e estratégica.

A soma dessas exigências técnicas, comportamentais e operacionais, aliada à urgência de adaptação ao modelo sofisticado da Videojet, tornava a missão ainda mais desafiadora. Foi nesse cenário que a Foursales assumiu o compromisso de realizar um processo de hunting e avaliação altamente criterioso, com o objetivo de identificar talentos capazes de entregar resultados com excelência, desde os primeiros ciclos de atuação.

Sobre o Case

O projeto teve como objetivo a contratação de cinco Executivos de Vendas, localizados em Ribeirão Preto, Caxias do Sul, São Paulo (capital) e no Centro-Oeste. Algumas dessas regiões apresentavam desafios específicos devido à baixa disponibilidade de profissionais que atendessem ao perfil técnico e comportamental exigido, o que tornava o processo de hunting ainda mais estratégico e criterioso.

A complexidade do projeto residia, sobretudo, na combinação de pré-requisitos que o perfil demandava: formação superior completa, sólida experiência em vendas B2B de soluções técnicas para a indústria (com vivência em mais de uma vertical), domínio de ciclos de venda médios ou longos, gestão estruturada de funil de vendas, experiência simultânea em vendas SMB e Enterprise e inglês em nível, no mínimo, intermediário.

Diante desse cenário, a Foursales estruturou um plano de hunting altamente segmentado, utilizando uma combinação criteriosa de filtros para ampliar a amostragem de candidatos e assegurar a captação dos perfis mais qualificados disponíveis no mercado. A busca contemplou variáveis como setor de atuação, tecnologias envolvidas, localização, palavras-chave específicas, senioridade e histórico de performance em vendas consultivas. Para garantir total alinhamento com as diretrizes estratégicas da Videojet, o processo de avaliação foi conduzido com rigor metodológico, abrangendo: entrevistas por competências, aplicação de cases práticos para mensuração de performance frente aos principais KPI's da posição, e entrevistas de referência estruturadas com ex-gestores, com foco na validação técnica e comportamental.

A abordagem estruturada, analítica e profunda adotada pela Foursales foi determinante para o sucesso do projeto, resultando na seleção de profissionais de alta performance, plenamente aderentes às exigências da organização e preparados para contribuir, desde o início, com os resultados estratégicos da Videojet.

"Encontrar profissionais que conciliem experiência em vendas consultivas complexas, atuação multicanal e uma mentalidade orientada a processos é um grande desafio.

O segredo esteve em mapear o mercado com profundidade, utilizando múltiplos filtros e variáveis que só uma consultoria especializada como a Foursales é capaz de combinar com precisão."



Pedro Zanol
Customer Success Manager

Conclusão

Insight

O fator determinante para o sucesso deste projeto foi a metodologia proprietária da Foursales de hunting por múltiplas variáveis, que garantiu uma amostragem robusta e qualificada, mesmo em regiões com baixa oferta de profissionais.

Foram combinados filtros por concorrentes, setores industriais, competências-chave, tecnologias e regiões específicas, o que permitiu identificar perfis altamente aderentes ao modelo sofisticado de vendas da Videojet. A profundidade desse mapeamento foi crucial para encontrar, entre centenas de profissionais avaliados, os poucos que reuniam a combinação ideal de habilidades, conhecimentos e atitudes.

Além disso, o conhecimento técnico do consultor responsável sobre o perfil do "vendedor do futuro" — híbrido, processual, analítico e altamente orientado a dados — permitiu uma avaliação muito além da análise curricular, considerando potencial de performance, fit com o modelo GTM e capacidade de adaptação às exigências da função.

Diferencial

A especialização exclusiva da Foursales em vendas e marketing foi o grande diferencial deste projeto. Com mais de uma década de atuação e um banco com mais de 600.000 executivos altamente catalogados, a consultoria aplicou sua metodologia própria de recrutamento para cargos estratégicos, aliando tecnologia e expertise de mercado.

A parceria proporcionou à Videojet não apenas a contratação de profissionais altamente alinhados com seus objetivos, mas também a segurança de um processo estruturado, preciso e com alto índice de acerto. A experiência prévia positiva do diretor responsável, que já havia participado de um processo seletivo conduzido pela Foursales, foi decisiva para a escolha do parceiro e validou a percepção de qualidade na condução dos projetos.

Este case reforça a capacidade da Foursales de entregar soluções estratégicas em recrutamento e seleção, mesmo diante de demandas extremamente desafiadoras, contribuindo ativamente para a construção de times comerciais de alta performance.