

Como escolher um Gerente?

Quando o assunto é nomear um profissional para assumir a gerência de uma empresa observo que há empresários confusos neste processo, usando como critério ponderante o fato do nomeado ser o funcionário mais antigo, um parente próximo, uma pessoa de sua confiança, o vendedor de maior produtividade, no entanto acaba perdendo o parente, o amigo, a produtividade e acaba não tendo resultado satisfatório como gestor.

Para escolha de um gestor temos que levar em consideração as habilidades individuais, o conhecimento e planejamento adequado para escolha do perfil desejado, definição das atribuições, remuneração e outro fator é entender que um gestor de empresas é mais do que uma pessoa que tem as chaves para abrir e fechar a empresa.

Ao designar um profissional para a função gerencial devemos estabelecer atribuições, responsabilidades, e critérios para o bom desempenho do mesmo, deixando claro para todos os envolvidos o seu papel funcional.

Atribuições, Aptidões e Responsabilidades de um Excelente Gestor:

- A. Gerir os recursos financeiros disponíveis para garantir lucratividade e rentabilidade satisfatória e positiva;
- B. Proporcionar clima organizacional e condições adequadas de trabalho a equipe para que possam atingir os objetivos estipulados (metas aceitáveis e atingíveis);
- C. Prospectar clientes e parceiros no conceito ganha X ganha;
- D. Respeitar a Missão, Visão, Valores e da organização, fornecedores e dos clientes internos e externos;
- E. Gerir os processos, produtos e serviços;
- F. Liderar as pessoas de forma a criar um ambiente harmonioso, de respeito as diferenças pessoais, religiosas e opções das pessoas, proporcionando mecanismos de crescimento profissional para a equipe com base em produtividade;
- G. Manter o foco de todas as ações em conformidade com a legislação vigente, caráter e ética.
- H. Responsável pelo funcionamento da empresa – abertura e fechamento, funcionamento da infraestrutura, definição de tarefas, vendas, atendimento, exposição dos produtos, vitrine, cobrança, satisfação do cliente, registro dos acontecimentos e acompanhamento dos resultados;
- I. Manter estrutura enxuta, viável e otimizar processos conciliando custo x benefício;
- J. Treinar, motivar e liderar os funcionários e vendedores para respeitarem as normas da empresa e realizem adequadamente suas responsabilidades no tempo certo;
- K. Prezar pela qualidade da carteira de clientes aliando volume de vendas com a necessidade de recebimentos, minimizando e prevenindo a inadimplência;

Além de ser responsável pelos resultados comerciais proporcionados pela equipe de vendas deve cuidar do todo, visão global do negócio:

1. – Admite, treina e demite;
2. – Estabelece relações humanas e desenvolvimento do colaborador;
3. – Prepara o GRUPO para trabalhar em EQUIPE de acordo com as regras e normas da organização, formando um **TIME** (Todos Integrados nos Mesmos Esforços)
4. – Monitora todo o processo de vendas;
5. – Orienta e motiva a equipe para prospecção de novos clientes e negócios;
6. – Valoriza o ambiente e exposição dos produtos, organização do estoque;
7. – Preocupa-se e analisa os resultados financeiros;
8. – Apresenta relatórios e propõe soluções junto aos seus superiores hierárquicos;
9. – D E L E G A (lembrando que delegar não é delargar)

Ser um BOM GERENTE é um desafio que requer comprometimento, profissionalismo, formação, liderança e equilíbrio emocional.

Escolher um gestor que trabalhe todos os pontos acima enumerados é uma tarefa árdua e requer também, por parte de quem o faz, uma formação e perfil superior ou no mínimo similar.

Para pensar:

“Gerenciar é desenvolver inteligências para equilibrar uma série de variáveis extremamente dinâmicas, de forma que possamos manter a qualidade do que será entregue aos clientes internos e externos de qualquer organização” Amauri Crozariolli

“Escolher gerentes é uma decisão das organizações, porém a opção do gerente ser líder é totalmente pessoal” Alfredo Martini Júnior