

CLIENTE

Martins Atacado & Logística

App Martins

Transformando a Gestão da Força de Vendas
em Parceria Estratégica

FORÇA DE VENDAS · RCA

O Desafio e a Abordagem

02

App Gestão de Força de Vendas para o Representante Comercial Autônomo (RCA)

O Parceiro de Negócios

O Martins Atacado & Logística é uma das maiores empresas do setor no Brasil.

O projeto focou no app "Gestão de Força de Vendas", ferramenta essencial para que o RCA gerencie sua rotina — do planejamento de visitas ao acompanhamento de faturamento.

Implementamos metodologia AI First e UX Design para redesenhar a ferramenta, validando dores reais e transformando hipóteses em soluções de alta fidelidade.

01 Jornada Fragmentada

Falta de consistência na UX gerava gargalos operacionais que afetavam a satisfação do RCA e o volume de vendas.

02 Subutilização de Recursos

Ausência de funcionalidades modernas impedia que os RCAs alcançassem seu potencial máximo de produtividade.

03 Ineficiência de Dados

Carência de automação e inteligência impedia identificação rápida de oportunidades e otimização da rotina.

De ferramenta operacional a braço direito estratégico na geração de receita

O RCA deixou de ser um mero tirador de pedidos

para se tornar um gestor de território com inteligência e autonomia.

01

Evolução da Ferramenta

Com painéis inteligentes e acesso centralizado a dados, a força de vendas agora possui as informações certas no momento exato da negociação, transformando cada visita em uma oportunidade estratégica.

02

Foco no Negócio

O projeto resultou em um backlog robusto e validado, priorizando funcionalidades que impactam diretamente o crescimento mútuo entre o representante e a empresa, garantindo que cada atualização do produto tenha um propósito de negócio claro.

Resultados em Números

04

Pesquisa mista + Agentes de IA no Discovery + Matriz de Impacto x Esforço

10

Hipóteses de Alto Impacto identificadas

14

Soluções Estratégicas validadas no backlog

AI

Agentes de IA no processo de Discovery

01

Hipóteses de Alto Impacto

10 hipóteses identificadas para implementação imediata com alto retorno operacional e comercial.

02

Backlog Validado

14 soluções estratégicas priorizadas pela Matriz de Impacto x Esforço para o roadmap principal do produto.

03

Redução de Carga Operacional

Novo módulo de Assistente Virtual para RCAs reduz a dependência dos Gestores de Território em tarefas rotineiras.

04

Autonomia Completa

Cadastro de novos clientes totalmente integrado ao app, eliminando dependência de canais externos.