



knowsquare .

LADISLAO MOLLÁ AYUSO

27 DE ENERO DE 2014

SOY... VENDEDOR

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

Sí, soy Vendedor... y también soy socio-director, consultor, entrenador, profesor y quizá otros “cargos” que suenan todos muy bien, pero por encima de todos ellos, de verdad que **me siento “Vendedor”**. Y lo escribo conscientemente con mayúscula como ya he hecho en alguno de mis artículos anteriores aunque sé que gramaticalmente no es correcto, porque siempre he reivindicado la figura y los beneficios que tiene ser Vendedor y a esto precisamente quiero dedicar este artículo. Ojalá te convenza y juntos pongamos nuestro grano de arena para poco a poco ir cambiando la mala imagen que habitualmente nos viene a la cabeza al oír la palabra **“Vendedor”**, para mí tan bonita como maltratada.

Quiero hacer esta defensa de la figura del Vendedor desde un doble enfoque; uno que definiría como de **“tranquilidad/seguridad”** que me convence mucho y otro apoyado en una profunda convicción personal que, aunque sea redundante, me convence aún más. Voy a ello.

Primer punto “tranquilidad/seguridad” del Vendedor. ¿A qué me refiero?

Siempre se ha dicho que hoy en día vende todo el mundo; el Vendedor necesita clientes pero también los necesita el abogado, el arquitecto, el ingeniero, así como el médico necesita pacientes, el periódico, lectores y el colegio, alumnos. No quiero dejar de contar una experiencia personal que creo ilustra muy bien esta realidad. Asistí a finales del año pasado en una importante escuela de negocios a la presentación de un máster de Dirección de Centros Educativos y gran parte de la presentación/conferencia así como el posterior coloquio se dedicó a analizar cómo atraer alumnos a los centros. Y es que nos creemos que los colegios abren la puerta y se llenan solos cuando la realidad es que desde que unos padres llaman para pedir información al centro, lo que se activa internamente es un proceso de venta en toda regla. El mismo que cuando esos padres entran en un concesionario para informarse sobre un coche o entran en una agencia de viajes interesados en un crucero. Exactamente igual. Así que directores de colegio y profesores... **a vender toca**. Como está mandado.

Así que si aceptamos esta realidad de que hoy en todos sitios **“o vendemos o cerramos”**, en mi opinión realizar hoy en día labor comercial, hacerlo bien, y que encima te guste, supone **abrirse oportunidades de futuro** que en otras profesiones no se abren. Yo no digo que ser “Vendedor” garantice trabajo porque desgraciadamente hoy día hay muchos Vendedores en el paro, pero sí afirmo que en las empresas cada vez hay menos sitio para aquellos profesionales que **no tengan perfil comercial**. Mi tranquilidad de futuro y la de mi familia descansa mucho más en que realizo labor comercial y además me gusta, que en el mayor o menor dominio que tenga en la impartición de mis entrenamientos, entre otras cosas porque primero hay que venderlos. **Ser Vendedor o redirigirse hacia serlo** me parece hoy en día una decisión, en términos prácticos, **necesaria e inteligente**. Si puedes, te aconsejo hacerlo. Tú mismo.

Y paso a mi segundo enfoque en esta defensa del Vendedor que baso en algo en lo que, como ya he comentado, creo firmemente.

Una reflexión. ¿Qué imagen nos viene a la mente cuando mencionamos profesiones como “notario” o “cirujano”? Pues seguro que es la imagen de **un gran profesional**. Y es lógico porque seguramente la mayoría de los notarios y los cirujanos lo son. **¿Y por qué no ocurre lo mismo al mencionar la profesión de “Vendedor”?**

Pues sé que se debe, sobre todo, a que durante muchos años de bonanza con una gran demanda de productos y servicios, ha habido sectores donde valía cualquiera para vender y eso **no ayudó mucho a profesionalizar la función comercial**. Pero creo que eso ya pasó a la historia y es hora de verlo ya con **otra perspectiva**. Doy la mía.

Resulta que si analizamos bien cuál es el trabajo de **un buen Vendedor** descubrimos que debe ser un poco **psicólogo** para entender bien a cada uno de los muchos y distintos clientes que tenemos; un poco **médico** para realizar una buena exploración y dar un diagnóstico acertado que es lo mismo que detectar las necesidades del cliente y dar con su verdadero motivo de compra; un poco **actor** para atreverse a salir a cualquier escenario y actuar sin miedo ante el público, los clientes; un poco **director espiritual** porque muchas veces el cliente nos cuenta su vida y milagros y por ahí pasa la venta; un poco **creativo** porque o te reinventas o no tienes sitio en la venta; un poco **atleta** para aguantar muchas jornadas de infinidad de llamadas y de patear y viajar sin parar hasta la extenuación; un poco (o un mucho) **comunicador** porque la venta por encima de todo son relaciones interpersonales que exigen una buena comunicación y hasta un poco **policía** porque cuando surge una incidencia hay que investigar qué ha ocurrido para resolverla bien y no perder a ese cliente que tanto ha costado conseguir. Y seguro que podríamos encontrar algún otro “poco” de más profesiones como las mencionadas anteriormente y que estaremos de acuerdo son muy “dignas”. Así que cuando hablamos de **un buen Vendedor** nos encontramos con una especie de “superman” o “superwoman” todo-terreno, que **necesita de una multi-profesionalidad** que honestamente creo no necesitan las otras “grandes” profesiones mencionadas. Así que, a pesar de la mala imagen que desgraciadamente aún arrastra el “Vendedor”, pienso y siempre he pensado desde que entré en este mundo de la venta, que **un buen Vendedor es un gran profesional**.

De verdad creo que la labor comercial es **muy digna, muy necesaria** y para mí incluso **muy atractiva**. Sobre esto último, el atractivo de la venta, algo que destaco y que creo que los Vendedores **no valoramos** suficientemente, es la gran **libertad de movimientos y horarios** que te permite esta profesión. De verdad creo que hoy no me cambiaba por otro puesto por muy bien remunerado que esté, si ello me exige estar siempre **“atado”** a un **estricto horario** y a las **mismas paredes**, el mismo mobiliario, el mismo cuadro y casi hasta la misma planta durante años. Y del despacho a la sala de reuniones y de la sala de reuniones al despacho. Creo que se me entiende. Yo **disfruto organizándome** para el lunes visitar a tres clientes, el martes viajar a Valladolid y el jueves por la tarde encajar el asistir a una conferencia de fidelización que pinta bien, con un café pendiente con un buen cliente. Esta es la “libertad” de la que hablo y que a mí me hace **disfrutar mucho la labor comercial**.

Así que, mi querido lector, si eres Vendedor, te animo a que **mantengas tu visión** hacia tantos **aspectos muy positivos** que tiene nuestra profesión y que salgas a la calle **con la cabeza bien alta** porque haces **una gran labor** que, además, es **muy necesaria** y que **no está al alcance de cualquiera**.

Y un ruego para terminar. Tanto si eres Vendedor como si no lo eres, como cliente que seguro sí lo eres, te pido que a partir de ahora **trates a todo Vendedor** con el que te encuentres **con el respeto** y, por qué no, **con la admiración** que sin duda se merece.

