

# 08 - Gestão da Força de Vendas

A força de vendas é um componente essencial para o sucesso comercial de qualquer empresa. Ela é composta por profissionais dedicados a promover, vender e fornecer suporte aos produtos ou serviços oferecidos pela empresa.

- Liberação do Uso
- Cadastro da Rota de Venda
- Gestão Roteiro de Visita
- Planejamento de Visita
- Geração de Carga de Dados
- Perfil da Zona de Venda
- Efetividade Diária
- Atividade Vendedor

# Liberação do Uso

# Cadastro da Rota de Venda

# Gestão Roteiro de Visita

# Planejamento de Visita

# Geração de Carga de Dados

# Perfil da Zona de Venda

# Efetividade Diária



# Atividade Vendedor