

Info de Negócio

por Jaime Coelho Lima

 @jaimecoelho lima

AGENTE COMERCIAL VS EMPRESA DE SOURCING

Ainda existe muita confusão entre o papel de um agente comercial e o de uma empresa de sourcing/procurement.

Ambos são importantes — mas os seus objetivos são completamente diferentes.

● O agente comercial representa fornecedores. ●

O seu foco é promover os produtos que já tem e encontrar compradores para esses artigos.

O seu sucesso depende das vendas que consegue gerar para as fábricas que representa, geralmente através de comissões.

É uma figura essencial quando um fabricante quer expandir para novos mercados sem ter estrutura local.

Normalmente, além da comissão sobre as vendas concretizadas, o agente pode receber um valor fixo, geralmente inferior ao de um colaborador interno.

● A empresa de sourcing, por outro lado, representa o cliente. ●

O seu foco não é vender o que existe, mas sim encontrar o que o cliente precisa, tendo em conta as especificações técnicas, preço, prazos, certificações e logística.



É uma função muito mais abrangente, que inclui:

- 🔑 Identificar e validar fábricas,
- 🔑 Colocar consultas, discutir termos e negociar condições comerciais,
- 🔑 Supervisionar qualidade e conformidade,
- 🔑 Gerir todo o processo logístico até à entrega final,
- 🔑 E acompanhar eventuais reclamações.

Conselho de Negócio

por Jaime Coelho Lima

 @jaimecoelhoima

-  O agente comercial vende o que tem.
-  A empresa de sourcing procura o que o cliente precisa.

Nenhum é “melhor” do que o outro — são apenas funções distintas com propósitos diferentes.

Mas compreender essa diferença é essencial para otimizar custos, reduzir riscos e construir relações comerciais sustentáveis.

Por estas e outras razões deve sempre procurar por um especialista no processo de procurement e sourcing em importação

#Sourcing #Procurement #ComércioInternacional #NegóciosGlobais
#GestãoDeFornecedores #Importação #Exportação #SupplyChain #JacoliTrading
#ComprasInternacionais #TradingCompany #GestãoIndustrial

J A C O L I

www.jacoli.com
Rua Arqueólogo Mário Cardoso, 463, Lojas 5 e 6
4800-287 Guimarães
Portugal
sales@jacoli.com