

O que faz um profissional de trade marketing?

O que é trade marketing?

O trade marketing é uma das partes que compõem uma estratégia de marketing de empresas que querem aumentar suas vendas e buscam a diferenciação dos seus produtos ou serviços em pontos de venda (PDV).

Atualmente, é uma disciplina que compõe a grade dos cursos de marketing e tem por objetivo orientar e fortalecer as relações entre fornecedores e os canais de venda, buscando suprir as necessidades das empresas, dos PDVs e dos consumidores.

O trade marketing compreende a necessidade da adaptação dos produtos, da logística e das estratégias de marketing, buscando conquistar o consumidor no PDV, levando em conta que 76% das decisões de compra acontecem nesse local. Essa nova tendência pode ser justificada devido ao aumento da relevância do merchandising e das promoções realizadas dentro das lojas.

O que faz o profissional de trade marketing?

Por meio da análise dos hábitos e das preferências dos consumidores em geral, esse profissional traça estratégias de marketing e vendas, definindo quais mídias serão utilizadas, quais produtos serão desenvolvidos e como eles serão comercializados – a fim de atender às necessidades e vontades do seu target (público-alvo).

O profissional de trade marketing é o responsável por muitas tarefas, que vão desde a definição dos canais foco de atuação até a realização de eventos.

Em pesquisa realizada pelo Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing (INVENT), identificou-se que os profissionais

de trade marketing atuam principalmente no controle de verbas promocionais, na identificação de oportunidades de negócio em cada canal de distribuição, na implantação em campo de estratégias de marketing e na coordenação e implementação do plano de marketing por canal.

Esse profissional atua constantemente em conjunto com o time de vendas, controlando ações de venda e o giro de produtos, estabelecendo um canal de comunicação entre o marketing e a vendas, e desenvolvendo políticas de preços entre os canais de distribuição.

Como trabalha com os clientes?

O profissional de trade marketing também atua junto aos clientes, sendo esse o seu foco principal, devendo conhecer seus hábitos a fundo a fim de desenvolver novas ferramentas de gestão junto ao cliente e reconhecer a necessidade de se capacitar o cliente para aumentar suas vendas.

Além de todas estas funções, o profissional de trade marketing pode ser responsável pela gestão de promotores de ponto de venda, organização de eventos, planejamento estratégico, merchandising, auxiliar no desenvolvimento de produtos de acordo com a necessidade de cada canal de venda, organizar o lançamento de novos produtos no mercado e realizar uma avaliação dos resultados obtidos em cada ação e em cada canal.

Por Cindy Evans