

RECRUTAMENTO DE CONSULTORES

O funil, do anúncio à contratação

O percurso de um candidato a consultor, passo a passo.

Este documento descreve o caminho que um candidato a consultor percorre connosco, desde o primeiro anúncio até à reunião de fecho. O princípio é simples: **é um funil de alto toque**, feito para filtrar cedo e ganhar confiança a cada passo, não para recrutar aos milhares.

Automatizamos apenas o que deve ser automático, o primeiro email. **Todo o resto é relação humana**, conduzida por nós. E cada toque sobe a fasquia em vez de a repetir: a chamada abre a porta, a apresentação carrega a visão, a videochamada mostra a máquina por dentro, e o presencial fecha.

O objetivo não é agradar a toda a gente. É atrair o consultor certo, aquele que está farto de ser médio em tudo e quer construir connosco algo mais estruturado.

Sete passos, um desfecho



Nada se perde pelo caminho

Cada candidato tem uma ficha própria, num quadro tipo CRM, onde marcamos em que fase está, toque a toque. Vê-se quem está parado, há quanto tempo, e todo o histórico com datas. As fases registadas são estas:

Email inicial	WhatsApp	Chamada agendada	Chamada feita	Apresentação e meet agendada
Meet feito	Presencial agendada	Presencial feita		

JÁ ESTÁ CONSTRUÍDO E NO AR

- Email de confirmação automático, com a minha assinatura e contacto.
- Quadro CRM com ficha por candidato e histórico de toques.
- Apresentação web da visão, pronta a enviar.

A AFINAR DEPOIS

- ☐ Link público fixo para a apresentação.
- ☐ Fluxo próprio para os candidatos a Inside Sales.
- ☐ Avisos de candidatos parados numa fase.

Aprovação

- ☐ Aprovo o funil como está.
- ☐ Aprovo com os ajustes anotados.

SANDRO SOUSA · CEO

DATA