

REFERÊNCIA RÁPIDA

Glossário do Vendedor B2B

Os termos que todo vendedor B2B ouve - explicados de forma direta, por categoria.

Victor Raniery • Wesley Alcântara

Especialistas em Vendas Consultivas B2B

1. Introdução

Esse glossário reúne os termos que mais aparecem no dia a dia de quem vende ou lidera time comercial B2B — de CAC a MEDDIC — organizados por categoria e explicados sem enrolação. Use como referência rápida sempre que precisar.

2. Processo e Diagnóstico

ICP (Ideal Customer Profile)

O retrato do cliente ideal — porte, setor, cargo de quem decide e o gatilho que faz essa empresa precisar da sua solução.

Funil de vendas

A representação visual das etapas que um lead passa até virar cliente — da prospecção ao fechamento.

Pipeline

O conjunto de oportunidades em andamento num determinado momento, geralmente organizado por etapa e valor.

Ciclo de vendas

O tempo médio que leva do primeiro contato até o fechamento de uma venda.

3. Prospecção e Qualificação

Lead

Uma pessoa ou empresa que demonstrou algum interesse ou se encaixa no perfil de cliente ideal.

MQL (Marketing Qualified Lead)

Lead qualificado pelo marketing — engajou com conteúdo, mas ainda não foi validado pelo comercial.

SQL (Sales Qualified Lead)

Lead validado pelo time de vendas como pronto pra receber abordagem comercial direta.

Cold outreach

Contato comercial com alguém que ainda não teve nenhuma interação prévia com a empresa.

Cadência

Sequência planejada de contatos, com canal e objetivo definidos pra cada toque.

4. Negociação e Fechamento

Ticket médio

O valor médio das vendas fechadas num determinado período.

Upsell

Venda de uma versão superior ou complementar do que o cliente já tem.

Cross-sell

Venda de um produto ou serviço diferente, complementar ao que o cliente já comprou.

Churn

A taxa de clientes que cancelam ou deixam de comprar num determinado período.

LTV (Lifetime Value)

O valor total que um cliente gera pra empresa durante todo o relacionamento comercial.

5. Gestão Comercial

CAC (Custo de Aquisição de Cliente)

Quanto custa, em média, conquistar um novo cliente — somando investimento em marketing e vendas.

Forecast

A projeção de quanto o time comercial deve fechar num período futuro, baseada no pipeline atual.

Quota

A meta individual de vendas atribuída a cada vendedor num período.

Ramp-up

O período de adaptação de um vendedor novo até atingir performance plena.

6. Metodologias

SPIN Selling

Método de vendas baseado em 4 categorias de pergunta: Situação, Problema, Implicação e Necessidade de solução.

MEDDIC

Framework de qualificação: Metrics, Economic buyer, Decision criteria, Decision process, Identify pain, Champion.

BANT

Framework de qualificação mais antigo: Budget, Authority, Need, Timeline.

7. Próximos Passos

Esse glossário é referência rápida — cada termo aqui tem um guia mais profundo na nossa coleção de e-books gratuitos. Se quiser apoio pra aplicar isso na prática no seu time, vale conversar com a gente.

Victor Ranieriy • Wesley Alcântara

Especialistas em Vendas Consultivas B2B — RD Machine