

GUSTAVO MALAVOTA

MÍDIA KIT



EFEITO MALAVOTA

Com uma abordagem singular em vendas, liderança e gestão, Malavota vai além do convencional, envolvendo sua equipe com uma energia contagiante.

Seu bom-humor inigualável faz com que cada interação seja única, e o aprendizado ocorra de forma descontraída e espontânea.





O **'Efeito Malavota'**, como é conhecido, não é apenas uma palestra, é uma avalanche de experiência.

Malavota **já desenvolveu mais de 200 métodos** para as maiores empresas do Brasil, destacando-se como o maior treinador de equipes de vendas do país.



BASTA SUBIR NO PALCO, QUE O EFEITO ACONTECE:

+3 mil

TREINAMENTOS
REALIZADOS

+180 mil

VENDEDORES
TREINADOS

+15 anos

DE CARREIRA

27 estados e 5 países





Sua atuação vai além do discurso, envolvendo cliente oculto, visitas a pontos de venda e entrevistas com funcionários.

Com experiência em diversas vertentes de negócios, contribuiu para impulsionar centenas de operações comerciais no Brasil e América Latina.

Sócio-Fundador do Grupo Mola, fundador do Instituto Vendas, mestre em Gestão e Desenvolvimento, graduado em Marketing pela ESPM e **criador do Método As 10 Ações de Vendas.**

— Meu maior propósito é ensinar pessoas a prosperarem através do conhecimento aplicado.



ISSO ACONTECE COM SUA EQUIPE COMERCIAL?

- ✗ Time não bate metas
- ✗ Equipe sem padrão de atendimento
- ✗ Falta de gestão de Tempo
- ✗ Falta de engajamento
- ✗ Time mal formado
- ✗ Oscilação nos resultados
- ✗ Prospecção fraca
- ✗ Time perdido e desorganizado

65%

dos vendedores passam a maior parte do tempo em atividades que não estão relacionadas com vendas.

42%

dos vendedores pensam que a prospecção é o momento mais difícil quando o assunto é processo de vendas.

71%

das empresas levam até 6 meses para potencializar novos vendedores.

70%

dos SDRs não validam o interesse do prospect durante o ciclo de vendas.

66%

afirmam não possuir um processo de vendas bem estruturado, previsível, escalável e sustentável.



BENEFÍCIOS EM CONTRATAR O MALAVOTA:

- ✓ Metodologia e Raciocínio de Vendas
- ✓ Rotina Produtiva
- ✓ Mentalidade Vendedora
- ✓ Processos e procedimentos bem estabelecidos
- ✓ Consciência do que deve ser feito da prospecção até o pós-venda
- ✓ Cultura de Resultado
- ✓ Constância dos Resultados



Treinador de Vendas mais
bem avaliado do país

NPS DE 98



QUEM CONTRATA:



malavota



Gustavo Malavota | Treinador de Vendas

4.975
posts

191 mil
seguidores

2.423
seguindo

191 MIL

SEGUIDORES NO INSTAGRAM

@MALAVOTA



+5.226.887
IMPRESSÕES

+9.700.255
ALCANCE

+791.908
INTERAÇÕES

+361.540
CONTAS COM ENGAJAMENTO

