

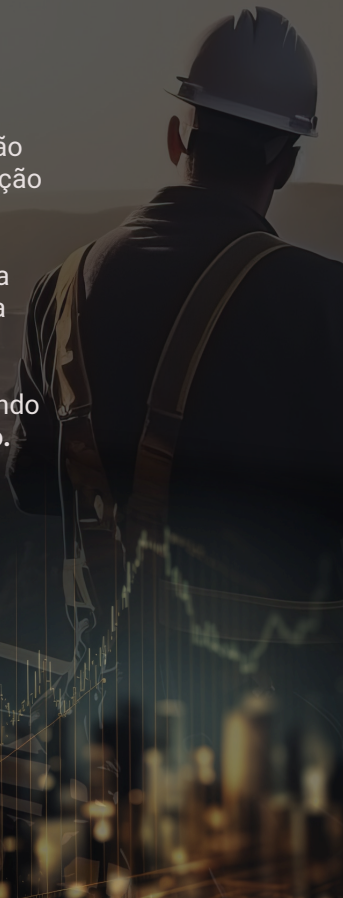


Como a **Maxi Force** cresceu
450% em faturamento com
a profissionalização de sua
gestão comercial



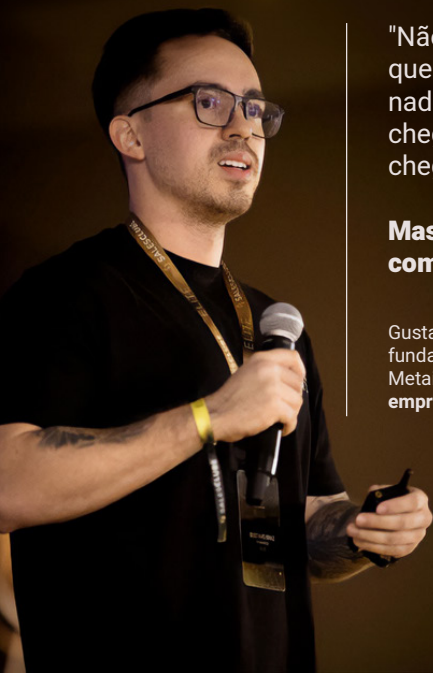
A Maxi Force é uma importadora de ferramentas para material de construção com 15 anos de atuação no mercado.

Três anos atrás, já era possível dizer que era uma empresa bem sucedida, com o faturamento alcançando **R\$ 6 milhões por ano.**



No entanto, para **Gustavo Braz**, o sucessor da empresa, o sonho era ainda maior. O desejo não parava no sucesso da empresa, mas na liderança de seu mercado. E para alcançar esse sonho, ele sabia que era necessário ir além.

O crescimento, que até então havia sido baseado em experiências empíricas, precisava evoluir para um processo sistemático, escalável e previsível.



"Não dá pra falar que não fazíamos nada certo, porque chegamos onde chegamos.

Mas não sabíamos como".

Gustavo Braz, filho do fundador da Maxi Force Metais e **sucessor da empresa.**



Inicialmente focada na indústria, a Maxi Force enfrentava desafios para expandir sua operação além do ponto já alcançado.

Com o desejo de aumentar a eficiência, impulsionar as vendas e ampliar sua participação de mercado, Gustavo Braz buscou a ajuda do Sales Clube, começando pela Imersão 360°.



Gustavo
Braz



Não era uma questão de dinheiro, mas eu pensava que já sabia tudo, por ser jovem e já ter meu próprio negócio. Porém, durante a imersão, percebi que havia muito a aprender. A necessidade de profissionalizar a área comercial e entender conceitos como SDR, RFV, LTV, se tornaram evidentes.

Foi nesse momento que compreendi que entrar para o Elite era essencial para o nosso sucesso".



O programa Elite do Sales Club é um ecossistema de aceleração de negócios para líderes do mercado. Durante um ano, empresários têm acesso exclusivo a recursos como eventos, imersões de vendas, marketing e gestão, ferramentas e consultorias exclusivas com os mentores do Sales Club.



Escalando a Maxi Force

Com o auxílio do Sales Clube Elite, a Maxi Force conseguiu transformar suas práticas empíricas em estratégias sólidas, processos estruturados e resultados previsíveis.

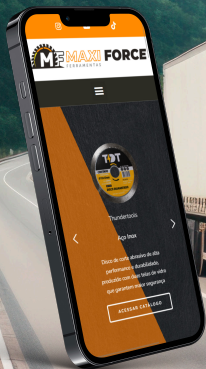
O time comercial passou a compreender melhor como as vendas funcionam e a utilizar dados e métricas para orientar suas decisões, pavimentando o caminho de seu crescimento.

Diversificação e expansão de linhas de atuação:

Para aumentar seu market share, a empresa diversificou suas linhas de atuação e expandiu os canais de venda.

- ✓ **Distribuidoras para alcançar as lojas de construção.**
- ✓ **E-commerce para atender diretamente os clientes finais.**

Essa estratégia de diversificação permitiu que a empresa reduzisse sua dependência da indústria, que antes era a fonte primordial de receita e agora representa apenas 30%.



Resultados

A parceria com o Sales Clube Elite não apenas transformou o modelo de negócio da Maxi Force, como também gerou resultados impressionantes já no primeiro ano:

6 milhões

No final de 2021, nossa empresa faturava cerca de 6 milhões por ano.



18 milhões

Um ano depois, havíamos triplicado esse número, chegando a 18 milhões.



No entanto, junto com a consultoria Elite, sabíamos que tínhamos um longo caminho pela frente, que podíamos chegar mais longe.

Não se tratava apenas de dinheiro, mas de alcançar nossos objetivos de vida, de estar entre os melhores. Então fizemos um planejamento juntos para o ano de 2023.



E graças à determinação do nosso time e apoio do Sales Clube, ainda em setembro já batemos **R\$ 28 milhões de faturamento no ano.**

Já somos a **terceira maior empresa** de ferramentas diamantadas no Brasil, com participação de mercado em 8%, e nossa projeção é liderar o setor até 2025."



**DE R\$ 6
MILHÕES
POR ANO, PARA...**

**R\$ 28
MILHÕES
DE FATURAMENTO***

*até setembro/23



3^o maior empresa do
segmento no Brasil

8% de marketshare
no país

2025 ano em que prevê
liderar o mercado



PRÓXIMOS PASSOS

Projeções de sucesso contínuo

Com um planejamento sólido e o apoio contínuo do **ecossistema Elite**, a **Maxi Force** projeta um **crescimento ainda mais significativo** já no próximo ano, rumo ao seu objetivo final:

tornar-se a maior empresa do segmento.



 SALESCLUBE

 **ME MAXI FORCE**
FERRAMENTAS



A maior comunidade de
vendas do Brasil!

WWW.SALESCLUBE.COM.BR