

**Intitulada GAC (Gestão de Atividades Comerciais), plataforma tem foco na otimização da produtividade e na eficiência dos processos para unidades comerciais e suas equipes**

Superintendentes e gerentes comerciais da MAG Seguros contam a partir deste mês de novembro com o GAC – Gestão de Atividades Comerciais –, ecossistema criado pela companhia que reúne a utilização de ferramentas como salesforce, data lake e power BI no planejamento e acompanhamento de atividades de vendas. Com foco na otimização da produtividade e na eficiência dos processos, a iniciativa visa tornar mais ágil e integrada a gestão e a organização das tarefas da equipe de vendas e lideranças comerciais.

“A nossa ideia com o GAC é que seja uma ferramenta para a gestão comercial da nossa força de vendas, um ecossistema que dê visibilidade às ações gerenciais, além de padronizar e dar transparência aos processos. A novidade permite aos líderes acompanharem as atividades que construirão os resultados para a superação de nossos objetivos, além de facilitar o planejamento de prioridades, a execução das tarefas e o acompanhamento das métricas e indicadores que ajudam a avaliar o sucesso das atividades, que são a base sustentável para o atingimento de nossas metas”, destaca Márcio Batistuti, diretor comercial da MAG Seguros.

A iniciativa se soma a uma série de outras soluções criadas pela companhia a fim de facilitar a rotina de trabalho de parceiros, corretores e times comerciais. Em outubro, a companhia lançou o NAC – Núcleo de Atendimento Comercial – visando centralizar e otimizar o atendimento reunindo todos os canais existentes em um único ponto de contato, garantindo assim que todas as demandas sejam tratadas com mais rapidez e de forma unificada, independentemente do tema.

**Fonte:** MAG Seguros/Fala Criativa, em 28.11.2024.