

Receita da Stone para alta performance em vendas.

Como a Stone Pagamentos recruta vendedores de alto desempenho que aumentam seu faturamento.

O DESAFIO

Garantir o bom desempenho do departamento comercial para acompanhar o crescimento exponencial da empresa, selecionando candidatos com potencial de entregar resultados de forma consistente.

A SOLUÇÃO

Foi construído um algoritmo preditivo sob medida com base nos profissionais de alta performance do departamento comercial que identificou as características das pessoas com potencial de gerar melhores resultados e determinou o perfil de candidatos de alta performance.

Sobre a Stone Pagamentos

Fundada em 2012 por André Street e Eduardo Pontes, a Stone nasceu como uma startup que se aventurou no mercado de meios pagamentos, dominado por empresas gigantes e consolidadas. Com foco no cliente, a empresa prometia subverter a ordem do mercado oferecendo taxas mais baixas e atendimento superior às concorrentes. Aliando tecnologia a um time engajado no propósito de ajudar no crescimento de seus clientes e melhorar seus negócios, a empresa experimentou um rápido crescimento e em apenas 6 anos chegou a um IPO em 2018, tornando-se a maior player independente do setor no Brasil.

O Projeto

A Stone Pagamentos nasceu em um mercado marcado por práticas arcaicas e ineficientes com a promessa de “ser a opção que o mercado de pagamentos não oferece e potencializar

o empreendedor brasileiro”. Nesse contexto, erigiu-se o sonho de seus fundadores em criar um modelo de negócios diferente.

Aproveitando a abertura do mercado e o fim da exclusividade das bandeiras em 2010 a empresa nasceu oficialmente em 2012 como uma adquirente brasileira e independente com abordagem inovadora e total foco nos empreendedores.

A startup tornou-se um sucesso, enfrentando grandes desafios para ganhar mercado inclusive com a aquisição de outra adquirente com o dobro de seu tamanho. Superado o risco relativo a pessoas e batalhando para construir uma cultura forte e resiliente, a companhia lançou mão de um plano de expansão em 2016, crescendo 15 vezes sua equipe e quase 1.500 vezes seu portfólio de clientes até 2017, tornando-se hoje a 4ª maior do setor no país.

Com tamanha tração de negócio a Stone Pagamentos necessitava otimizar suas vendas para

acompanhar seu forte crescimento. Nessa época havia 600 vendedores na empresa dos quais 30% eram considerados como *high performers*, segundo os critérios de avaliação da área. Para identificar novos vendedores com o perfil de alta performance a empresa recorreu a Mindsight para construir um algoritmo de inteligência artificial sob medida para a área comercial.

Para identificar novos vendedores com o perfil de alta performance a empresa recorreu a Mindsight para construir um algoritmo de inteligência artificial sob medida para a área comercial.

Dessa forma, os testes foram aplicados em 70% do universo de profissionais da área de maneira aleatória para que a tecnologia identificasse quais atributos eram comuns para os perfis com tendência de alta performance.

Finalizado o processo de construção do algoritmo, o restante da amostra recebeu os testes para aferir a assertividade da inteligência artificial em relação a identificação desse perfil de profissional. A tecnologia reconheceu 45% dos *high performers* nessa amostra.

Com base nos resultados dos profissionais e no modelo de vendas da organização, foi projetado que essas pessoas atingiriam a marca de 10% a mais em vendas e 6% a mais de receita. Por outro lado, vivendo um momento de intensas contratações, a companhia não usava o crivo do algoritmo para efetivar todos os seus novos profissionais na área comercial.

Ainda que a situação do Brasil não fosse favorável e o país vivesse momentos de forte instabilidade econômica, os resultados foram muito satisfatórios. Após apenas 9 meses da implementação da inteligência artificial, a equipe avaliou a variação de performance entre as pessoas que entraram

com a indicação do algoritmo e os que eram contratados de forma tradicional.

A tecnologia indicou pessoas que venderam em média 16% a mais que os não indicados e os primeiros ainda foram capazes de gerar uma receita 5,2% superior.

Tendo em vista a capacidade preditiva superior do modelo em relação aos métodos tradicionais, o algoritmo personalizado passou a ser adotado de maneira efetiva para indicar mais profissionais de alta performance e acompanhar a trilha de crescimento rápido da companhia.

GOSTOU DE NOSSA SOLUÇÃO?

Agende uma demonstração e descubra o que podemos fazer pelo seu negócio.

Resultados

16%

mais clientes em relação aos profissionais não indicados pelo algoritmo;

5,2%

de aumento de receita em relação aos profissionais não indicados pelo algoritmo;

Adoção do algoritmo como meio de recrutamento de profissionais de alto desempenho.