



O Futuro de Vendas com IA

AI Summit

Sept. 2, 2024





John Paz

CEO & Co-Founder



 [in/John-Paz](https://www.linkedin.com/in/John-Paz)

The image displays the Nuvia CRM interface. On the left is a sidebar with the user profile of Luis Gustavo, Diretor de Vendas, and a menu with options like 'Painel de Controle', 'Tarefas', 'Geração de Leads', 'Alcance', 'Configurações', and 'Ajuda e Suporte'. The main area is titled 'Leads' and shows a list of leads for the campaign 'SXS'W'24 (1000). Summary statistics include 92 average lead score, 57% average conversion, and \$2.5M ACV. A table lists leads with columns for Name, Stage, Company, Status, and Date. The lead 'João Pedro Costa Lima' is selected, and a detailed view is shown. This view includes a profile card with his name and title 'Diretor Financeiro na Tesla', and a 'Resumo do Lead' section with a score of 97. The summary lists ICP (93%), Conversion (45%), ACV (\$3M), Stage (Opportunity), and Owner (Francisco Toledo). Below this, 'Insights (2)' are provided, such as 'Bom momento para oferecer soluções de veículos elétricos' and 'A Tesla pode estar inclinada a fazer grandes investimentos em tecnologia'.

Leads

+ Criar | Importar | Enriquecer lista

← SXS'W'24 (1000) | 92 Pontuação Média De Leads | 57% Conversão Média | \$2.5M ACV

🔍 Pesquisa por nome, empresa ou e-mail...

Name	Stage	Company	Status	Date
<input type="checkbox"/> Thiago Silva Nascimento	██████████	Amazon	Reply received	11 de Julho, 2024 15:34
<input type="checkbox"/> Ana Clara Souza Silva	██████████	Apple	Reply received	10 de Julho, 2024 16:45
<input checked="" type="checkbox"/> João Pedro Costa Lima	██████████	Tesla		
<input type="checkbox"/> Gabriela Martins Rocha	██████████	iFood		
<input type="checkbox"/> Felipe Araújo Carvalho	██████████	Me		
<input type="checkbox"/> Beatriz Oliveira Santos	██████████	Nut		
<input type="checkbox"/> Marcos Vinicius Ferreira	██████████	OL		

João Pedro Costa Lima
Diretor Financeiro na Tesla

Visão Geral | Atividade | Empresa

Resumo do Lead

- ICP: 93%
- Conversão: 45%
- ACV: \$3M
- Etapa do Lead: Opportunity
- Dono do Lead: Francisco Toledo

Pontuação do Lead: 97

Insights (2)

- Bom momento para oferecer soluções de veículos elétricos
- A Tesla pode estar inclinada a fazer grandes investimentos em tecnologia

Nuvia é a **plataforma de automação com IA** que está revolucionando como se faz Vendas

Apoiados pelos melhores investidores, captando **R\$ 10 MILHÕES**



Principais investidores e apoiadores

Andries Oudshoorn, **Founder OLX**

Ben Gleason, **Founder GuiaBolso & Kamino**

Daniel Ibri, **Founder Mindset Ventures**

Gaston Irigoyen, **Founder Pomelo**

Henrique Vaz, **Founder CleanCloud**

João Luis Olivério, **GM Apollo, Zendesk**

João Teixeira, **Founder Certsys**

Laura Constantini, **former Partner Astella**

Lucas Lameiras, **a16z Scout**

Marcelo Bentivoglio, **Founder QI Tech**

Marcelo Malta, **Eng Director Stone, iFood**

Marcos Leite, **GM & CMO OLX Brazil**

Mário Sá Augusto, **Founder NG Cash, a16z**

Parker Treacy, **Founder of Cobli**

Sandor Caetano, **CDO & AI iFood, PicPay**

Sanovicz (B., M.), **Airlines & Tourism**

Thiago Cyrino, **VP of Sales Wellhub**

Juggernaut, **Partners at BZCP**

Agenda

- 1 As 3 grandes mudanças em vendas com IA**
- 2 A nova geração do time de vendas**
- 3 Seja protagonista dessa grande transformação**


#1

As 3 grandes mudanças em vendas com IA

Shift 1: Smart Selling

Transição de Vendas Reativas para Vendas Ativas, com **informações em real-time** do lead e foco nos prospects com maior aderência e **melhor taxa de conversão**.

Cases: Inbound, Outbound, Cross-Sell

 Interagiu com post de LinkedIn

 Saiu uma notícia positiva da Tesla



João Pedro Costa Lima
Diretor Financeiro na Tesla

[in](#) [✉](#) [📞](#)

Visão Geral | Atividade | Empresa

Resumo do Lead

- ICP: 93%
- Conversão: 45%
- ACV: \$3M
- Etapa do Lead: Opportunity
- Dono do Lead: Francisco Toledo

Pontuação do Lead
97

Insights (2)

Bom momento para oferecer soluções de veículos elétricos

- Este usuário foi recentemente promovido a um cargo de nível C em finanças após 6 anos na empresa.

[Adicionar à sequência](#)

A Tesla pode estar inclinada a fazer grandes investimentos em tecnologia

 Adicionar para Sequência da Nuvia

Escolher sequência: Outbound - CFO - Automotivo

+30%

Aumento da capacidade gerenciamento de leads de qualidade por um Representante de Vendas

Estudo BCG 2024

+27%

Aumento da **assertividade e engajamento** de leads qualificados em reuniões

Resultados obtidos pelos clientes da Nuvia

Shift 2: Hiperpersonalização em Escala

Transição de mensagens massivas para mensagens hiperpersonalizadas, focadas na necessidade de cada Empresa e stakeholder

Cases: Outreach (texto, vídeo), Pitch Vendas

The image shows a CRM interface for a lead named João Pedro Costa Lima, who is the CFO at Tesla. The interface includes a lead summary with metrics like ICP (93%), Conversion (45%), and ACV (\$3M). It also features an insights section with a recommendation to offer solutions. A personalized outreach message is shown, addressed to João, congratulating him on his new role and offering information about Fiber. The message is signed by Aline Driemeyer and includes 'Revisar' and 'Enviar' buttons.

João Pedro Costa Lima
Diretor Financeiro na Tesla

Visão Geral Atividade Empresa

Resumo do Lead

- ICP: 93%
- Conversão: 45%
- ACV: \$3M
- Etapa do Lead: Opportunity
- Dono do Lead: Francisco Toledo

Insights (2)

Bom momento para oferecer soluções

- Este usuário foi recentemente promovido a empresa.

Adicionar à sequência

A Tesla pode estar inclinada a fazer g

Para: **João Pedro Costa Lima** · CFO, Tesla

Assunto: "Otimize a gestão financeira da Tesla com a Fiber"

Olá João,

Parabéns pela nova posição de CFO. Eu vi que a Tesla está reestruturando seu time de Finanças e imagino que eficiências tributárias são relevantes para você. Posso te mandar mais informações sobre a Fiber?

Atenciosamente,
Aline Driemeyer

Revisar Enviar

1.8x

na eficácia das empresas que usam personalização em mensagens, resultando em aumentos substanciais nas vendas.

Estudo BCG 2024

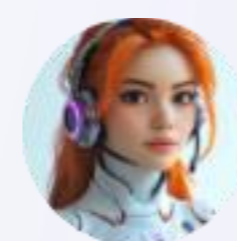
1.5x

de aumento nas **respostas positivas** e interesse em reuniões

Resultados obtidos pelos clientes da Nuvia

Shift 3: Agentes IA fortalecendo o time de Vendas

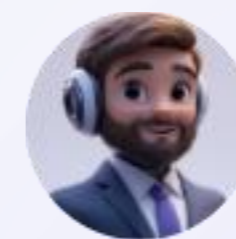
Agentes IA, de propósito específico, irão **transformar a dinâmica** dos times de vendas, automatizando tarefas rotineiras, e apoiando no dia a dia, elevando todos a **top performers**.



Sales Performance



Solutions Engineer



Sales Coach



Web Researcher



#2

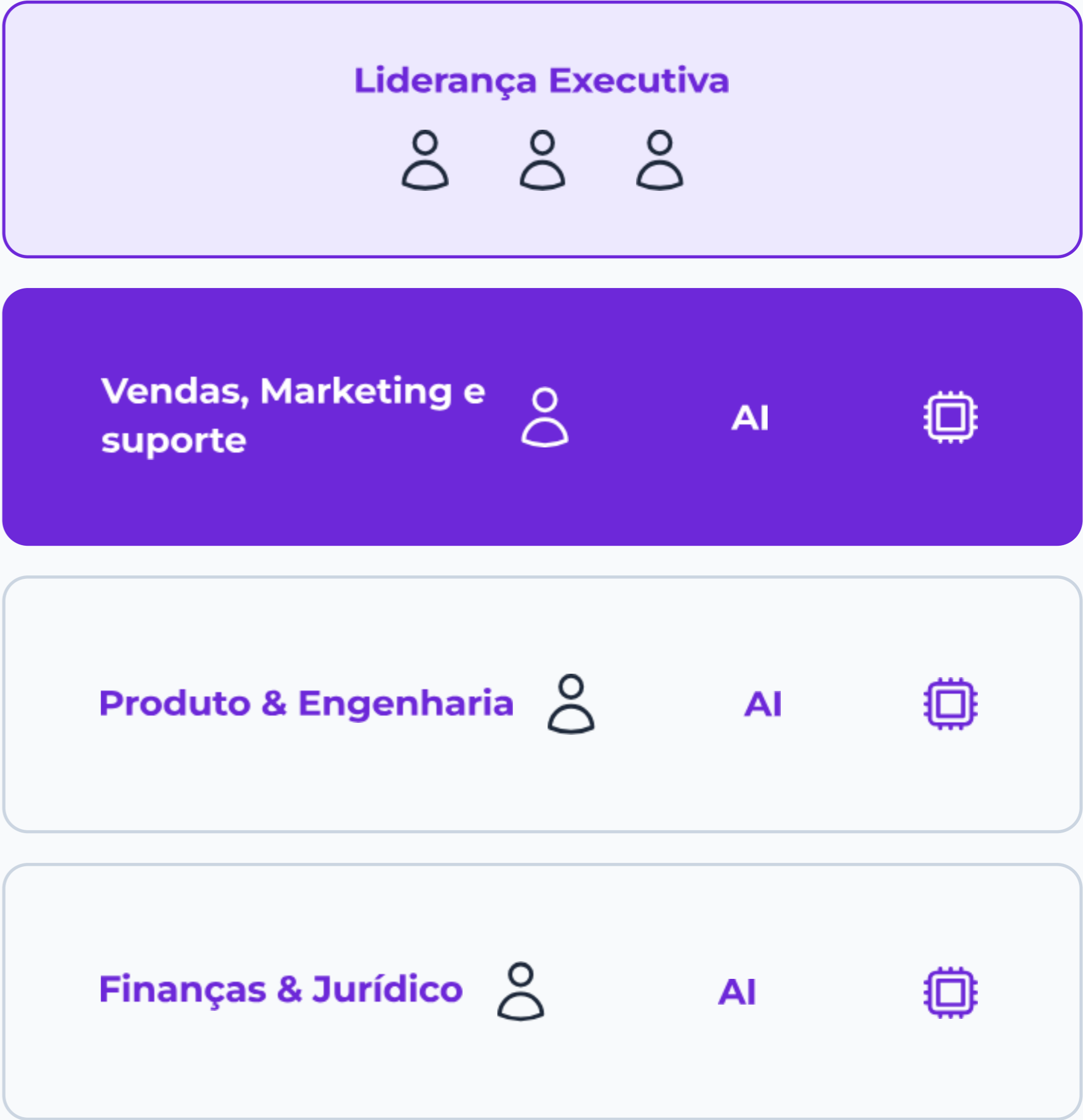
A nova geração do time de vendas



Antes, escalar significava **aumentar a equipe**



Agora, escalar é **incorporar IA** em **seus processos e times**





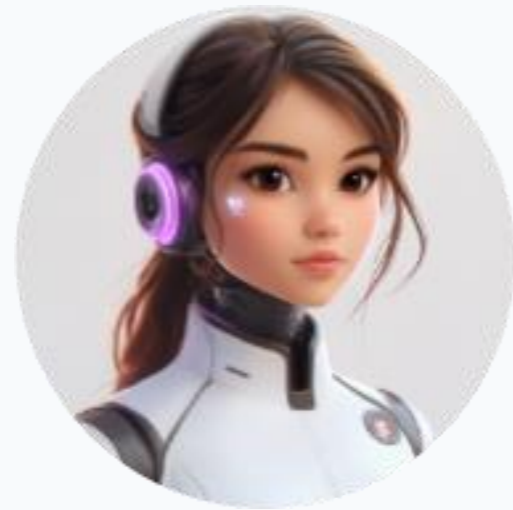
Nuvia: Plataforma de Sales Enablement

Interage com o cliente

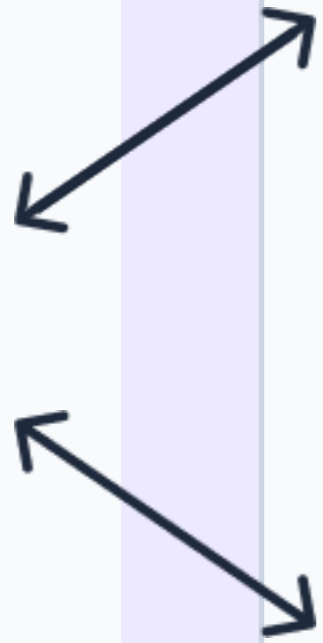

Cliente



Time de Vendas



Seller Agent





Nuvia: Plataforma de Sales Enablement

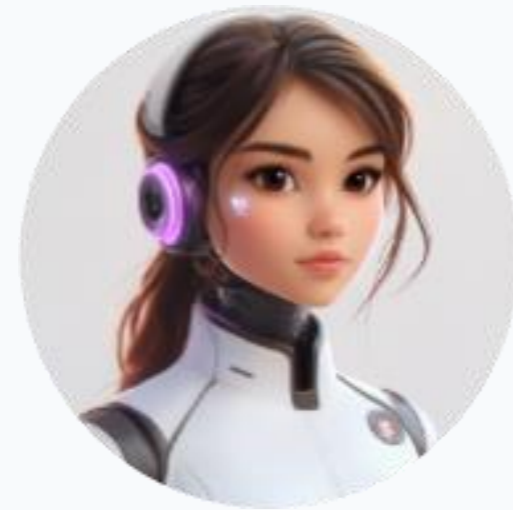
Interage com o cliente

Time de Vendas de IA que apoia vendedor

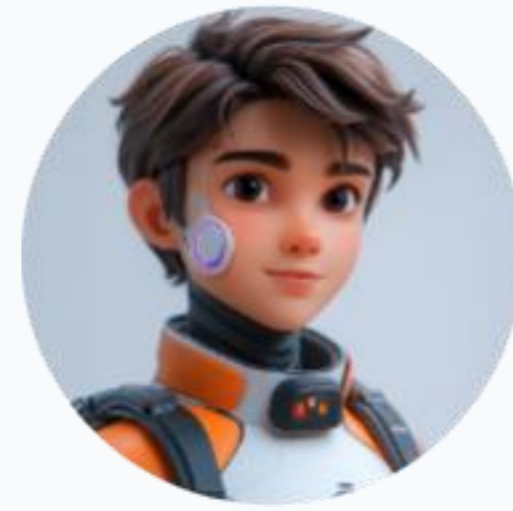

Cliente



Time de Vendas



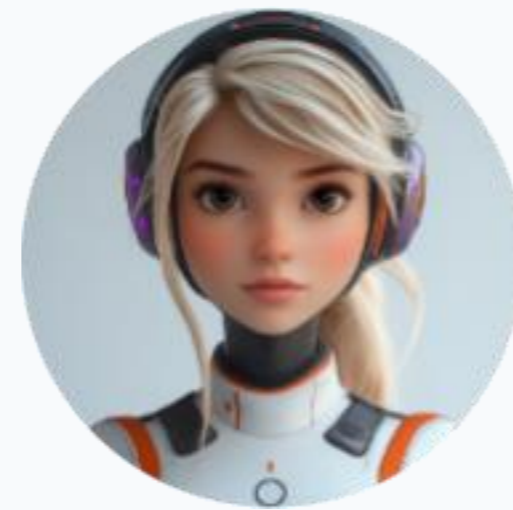
Seller Agent



Lead Specialist



Outbound Co-pilot



Sales Assistant



Sales Coach



Nuvia: Plataforma de Sales Enablement

Interage com o cliente

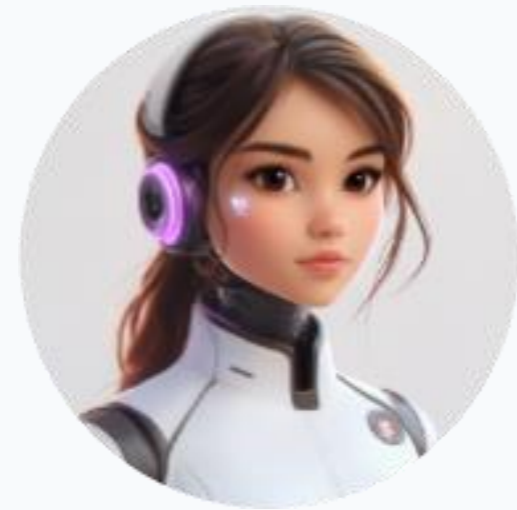
Time de Vendas de IA que apoia vendedor

Integrations

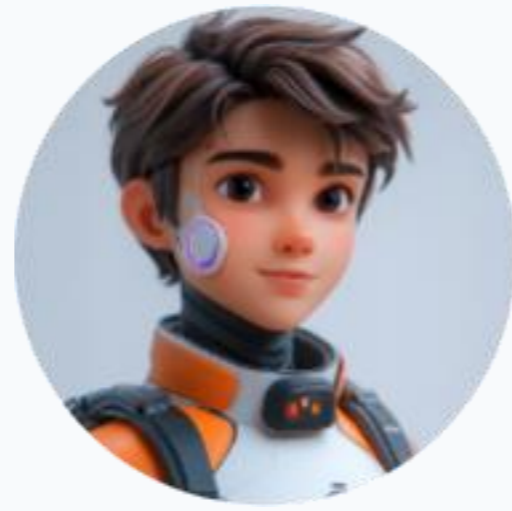

Cliente



Time de Vendas



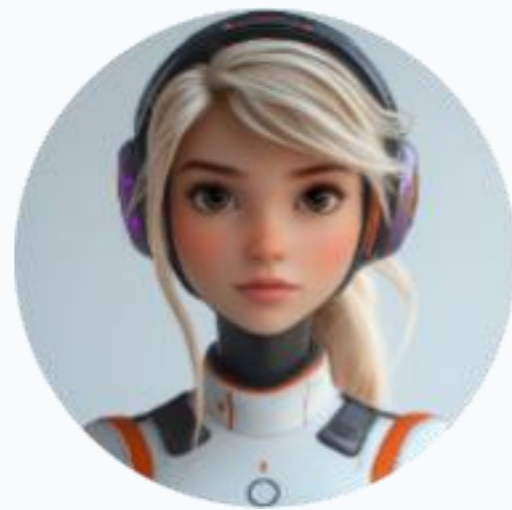
Seller Agent



Lead Specialist



Outbound Co-pilot



Sales Assistant



Sales Coach



#3

**Seja protagonista
dessa transformação**



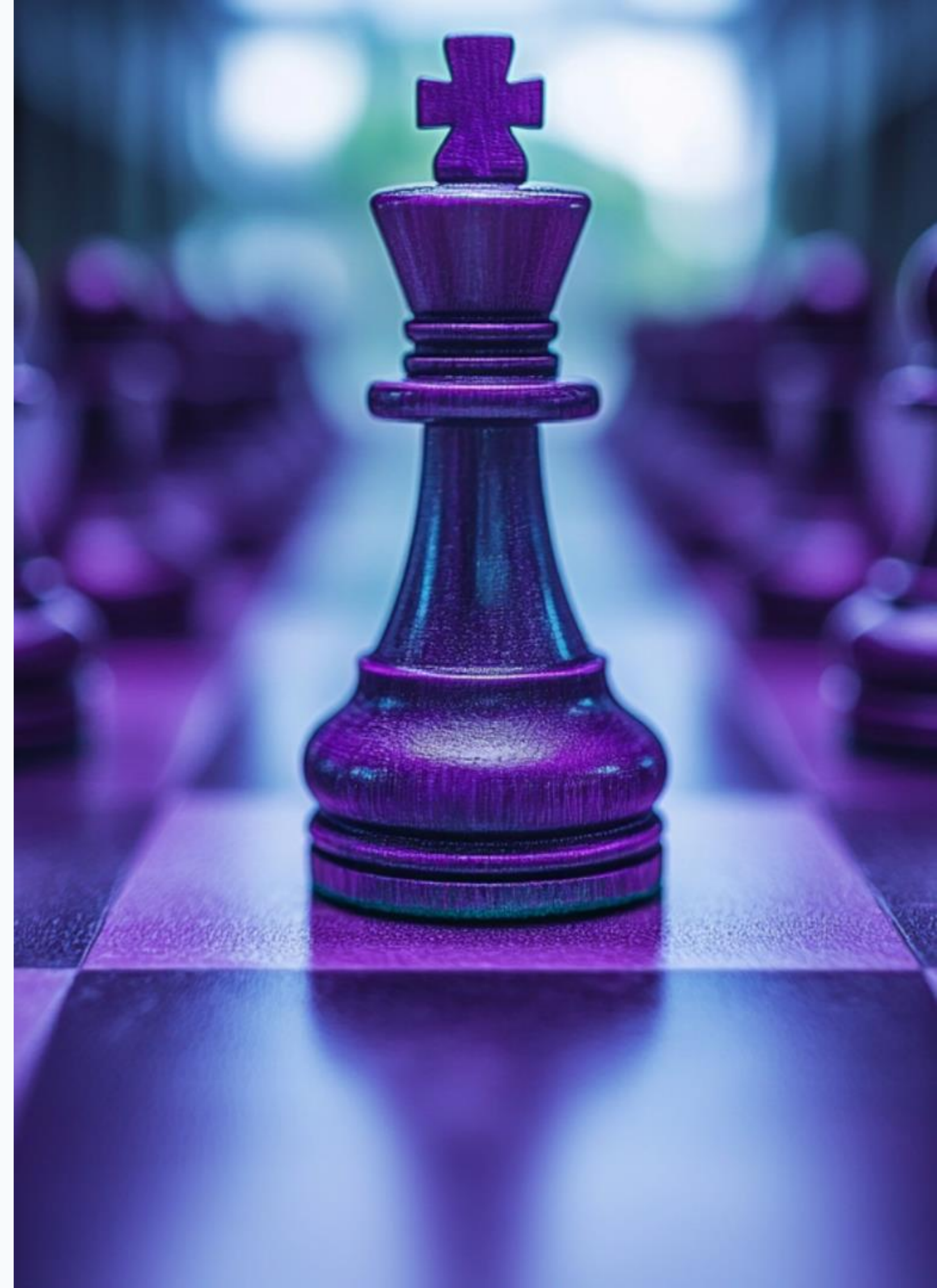
É fundamental começar a usar IA agora

**ESSE É O MELHOR
MOMENTO PARA COMEÇAR**



- **Entorno Competitivo:** as empresas líderes já estão escalando o uso de IA.

- **O Custo da Inação:** perda de ganhos significativos de **eficiência** e **crescimento de receita**

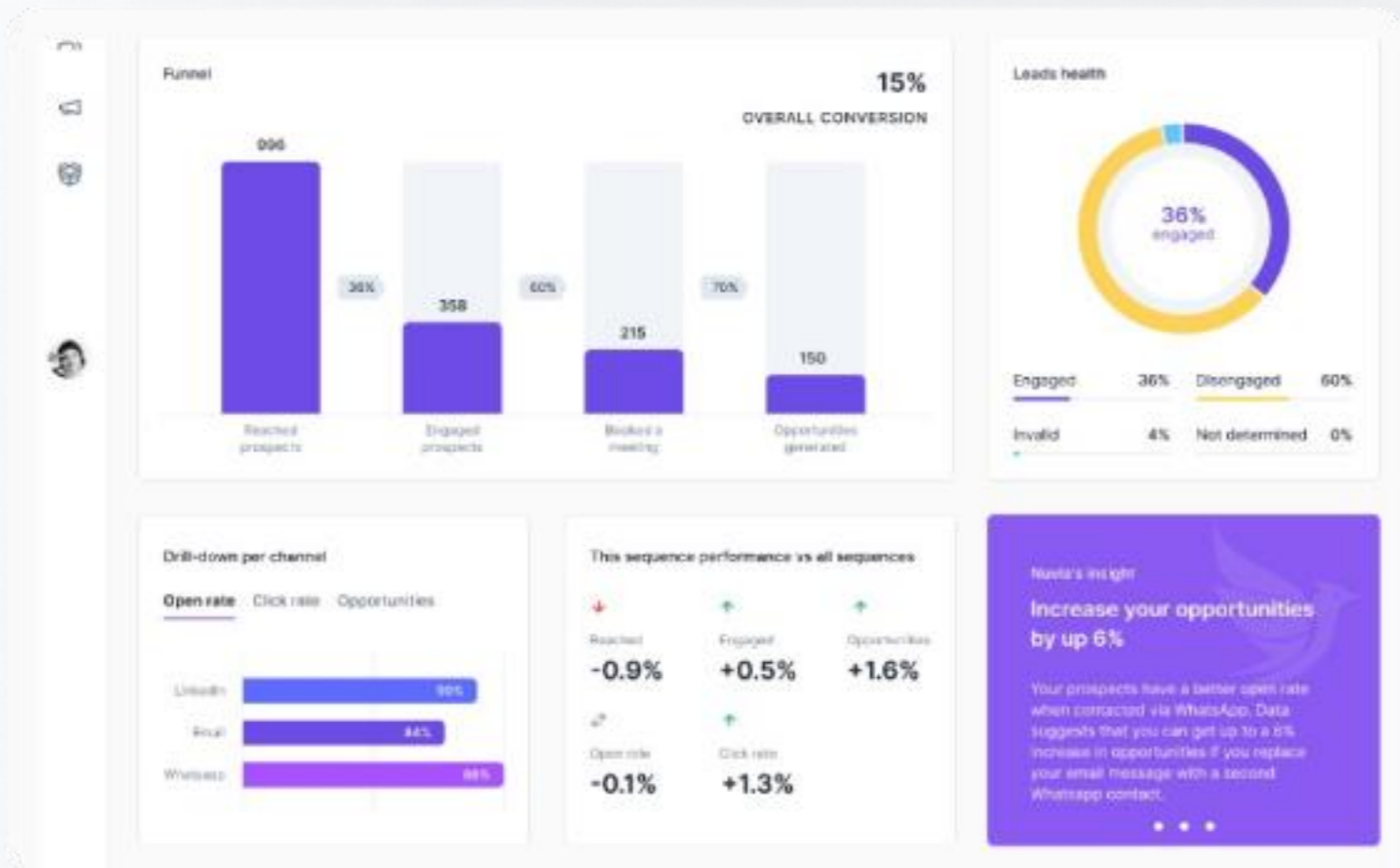




Inbound

3.5x taxa de conversão

+27% a assertividade de reuniões



Outbound

1.5x respostas positivas

+30% de tempo ganho para SDRs

Performance

Produtividade

**O que falta pra sua
empresa implementar IA
no seu processo de
vendas?**



 [in/John-Paz](https://www.linkedin.com/in/John-Paz)

 www.nuvia.co

 [+55.11.97247.3888](tel:+5511972473888)



Obrigado!