

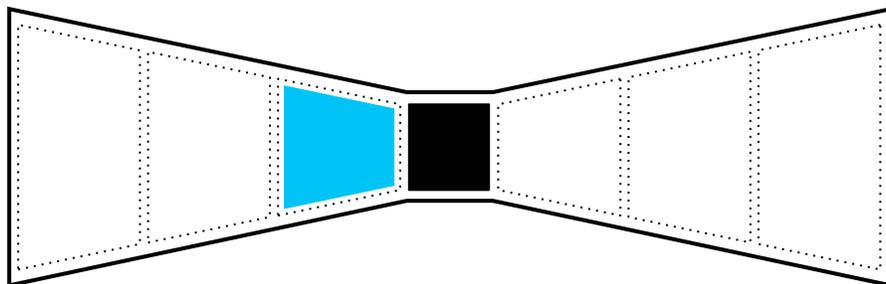


RELATÓRIO DE PESQUISA

SEU PRÓXIMO ENGENHEIRO DE SOLUÇÕES PODE SER UMA IA – E ISSO É UMA COISA BOA

COMO A IA ESTÁ DOMINANDO OS
ASPECTOS TÉCNICOS DA VENDA

Por John Grispon, Arquiteto de Receita na Winning by Design



Seu próximo engenheiro de soluções pode ser uma IA - e isso é uma coisa boa

Por John Grispon, Arquiteto de Receita na Winning by Design

Pesquisa conduzida no segundo trimestre de 2025.

Resumo da pesquisa

À medida que as vendas B2B se tornam mais complexas e exigem suporte técnico mais rápido e escalável, a IA está entrando em cena para preencher essa lacuna. Este relatório explora como as ferramentas de engenharia de soluções para pré-vendas, baseadas em IA, estão complementando e até substituindo equipes humanas.

Visão do CEO

Representantes de vendas não precisam ser engenheiros de soluções (SEs), mas com a IA, cada um deles pode atuar como se tivesse um especialista técnico ao lado. Essa é a promessa dos SEs de pré-vendas com IA. Tradicionalmente, equipes de entrada no mercado (GTM) tinham cerca de um SE para cada quatro Executivos de Contas (AEs). Com a IA, essa limitação está desaparecendo.

Hoje, os SEs com IA são vistos como assistentes, e não substitutos, mas à medida que evoluem, passam a assumir tarefas rotineiras. Isso libera AEs e SEs para focarem em projetos estratégicos, relacionamento com múltiplas partes interessadas e design de soluções mais elaboradas. Atualmente, SEs com IA já auxiliam os humanos em tarefas como responder RFPs, esclarecer dúvidas técnicas e elaborar rascunhos de soluções complexas — permitindo que um único SE cubra mais negócios.

Em breve, esses sistemas atuarão de forma independente, apoiando AEs em tempo real e eliminando o famoso “posso te responder depois?” da conversa de vendas.

Insights Estratégicos

SEs de Pré-Vendas com IA: Catalisadores de Crescimento Escalonável

Líderes de entrada no mercado (GTM) estão adotando a tecnologia de SEs de pré-vendas com IA não apenas por eficiência, mas como motor de crescimento. Adicionar expertise técnica a mais ciclos de vendas aumenta as taxas de sucesso; responder mais rápido a dúvidas técnicas acelera o ciclo de vendas. Esses dois fatores – maior taxa de conversão e ciclos mais curtos – contribuem diretamente para o crescimento, tanto na aquisição de novos clientes quanto em oportunidades de expansão.¹

Escalonando a Expertise Técnica para Mais Negócios

Em empresas SaaS de médio e grande porte, as equipes de pré-vendas lidam com sobrecarga de solicitações técnicas, design de soluções e tarefas administrativas. Os SEs com IA complementam os times humanos ao assumirem tarefas repetitivas e demoradas – como responder dúvidas sobre produtos ou gerar rascunhos de soluções – liberando os SEs humanos para se concentrarem em engajamentos estratégicos e soluções mais complexas. Estudos mostram que SEs gastam uma parte significativa do tempo em tarefas manuais. Com a IA, eles recuperam esse tempo, aumentam sua capacidade e conseguem cobrir mais negócios sem expandir as equipes de forma linear.³

Acelerando Todas as Etapas do Ciclo de Vendas

Os SEs com IA reduzem o atrito nos fluxos de trabalho de pré-vendas – seja na descoberta técnica, validação ou elaboração de propostas. Ao automatizar momentos-chave e apresentar recomendações baseadas em dados, essas soluções permitem que as equipes avancem com mais agilidade e assertividade. Empresas que estão integrando IA nas etapas de pré-vendas estão observando ganhos significativos na velocidade do pipeline e nas taxas de conversão.⁴

¹ [Internal industry interviews and vendor product documentation on AI SE automation use cases, Vivun, State of PreSales Benchmark Report](#)

² [McKinsey & Company, "The State of AI in 2023," which notes over 50% of SE time spent on repeatable tasks](#)

³ [Vivun, The State of PreSales Benchmark Report](#)

⁴ Dados dos fornecedores (Docket, Vivun, HeySam)

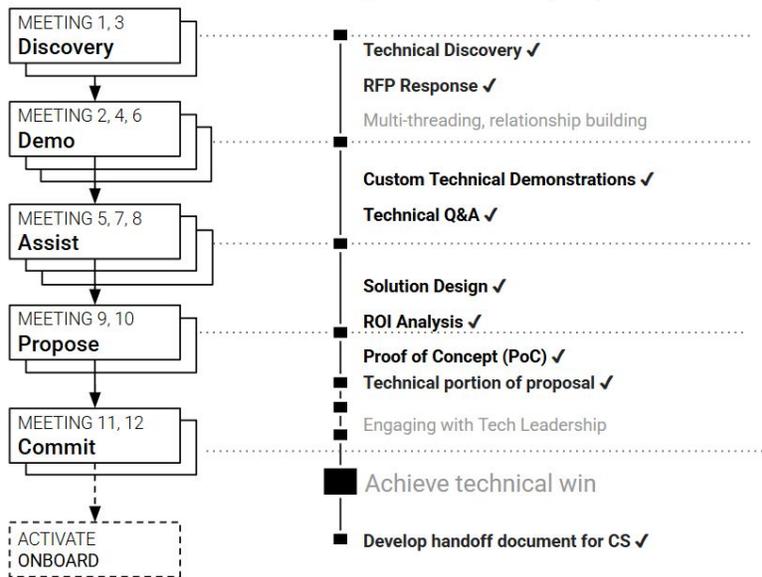
Dados de múltiplas fontes confirmam essa tendência: empresas que adotaram IA em pré-vendas relatam redução de 15% a 30% na duração média do ciclo de vendas. Uma pesquisa apontou que 86% das equipes de pré-vendas já estão utilizando IA, sendo que 45% a utilizam diariamente para obter ganhos de produtividade. Pequenos ganhos na produtividade de pré-vendas se multiplicam ao longo do processo comercial. SEs com IA reduzem o tempo necessário para alcançar a “vitória técnica”, acelerando o fechamento dos negócios e liberando os engenheiros para tarefas mais estratégicas.

Sales Process

Example process based on 5 stages with 12 meetings.

SE Role per Stage

Getting the “technical win” is a deep effort. The AI SE can reduce time spent on many common activities* (**bold**)



*Does not include prep or follow up time

A marginal improvement across multiple meetings causes a disproportionate outcome.

AI SEs help reduce the burden of technical validation, shortening cycle times, and free up time for relationship development and broader account coverage.

⁵ Consensus, Docket, Vivun

⁶ The State of PreSales 2024 Report: AI Edition

Melhere as Taxas de Sucesso com Precisão e Alinhamento

SEs com IA permitem que as equipes de vendas entreguem soluções mais precisas e alinhadas, gerando insights mais profundos na fase de descoberta e recomendações personalizadas para cada oportunidade. Isso leva a uma melhor adequação da solução, entrega de impacto mais forte e maior confiança por parte do comprador — fatores essenciais para o aumento das taxas de sucesso. No longo prazo, esse alinhamento aprimorado também contribui para maiores taxas de retenção de clientes.⁸

Assegure a Consistência da Escala

Um dos maiores benefícios dos SEs com IA é sua capacidade de entregar resultados consistentes e de alta qualidade em cada interação. Seja na geração de análises de ROI, resumos técnicos ou roteiros de demonstração, essas soluções mantêm precisão e conformidade com os padrões da empresa, garantindo que cada contato com o cliente atenda a critérios de profissionalismo e relevância. Hoje, os principais fornecedores de SEs com IA conseguem automatizar de forma eficaz entre 40% e 60% dos fluxos de trabalho de pré-vendas — especialmente tarefas repetitivas, documentação estruturada e apoio à descoberta técnica — sem comprometer a confiança, a precisão e a supervisão humana quando ela é mais necessária.⁹

Estimule Agilidade e Inovação

Com as tarefas rotineiras automatizadas, SEs e vendedores ganham tempo e espaço para atuar com mais agilidade, criatividade e capacidade consultiva. Essa flexibilidade é essencial em vendas complexas, onde mudanças rápidas, soluções personalizadas e colaboração interna são fatores decisivos para o sucesso. Os SEs com IA funcionam como multiplicadores de força, permitindo que o lado humano das vendas prospere exatamente onde ele é mais valioso.

⁸ Estimativa baseada em entrevistas e pesquisas conduzidas com 1mind, Docket, HeySam, SiftHub, Storylane e Vivun.

⁹ Estimate based on interviews and research performed with 1mind, Docket, HeySam, SiftHub, Storylane, and Vivun.

Categoria	Antes de adotar IA	Após adotar IA
Cobertura técnica	Limitada pela equipe de SEs; muitos negócios ficam sem suporte	Cobertura ampliada com menos gargalos
Duração do ciclo de vendas	Ciclos mais lentos devido à descoberta e validação manuais	Ciclos 20–30% mais rápidos com automação das tarefas centrais de pré-vendas
Desempenho nas taxas de sucesso	Taxas de sucesso variáveis, dependentes da disponibilidade e experiência do SE	Taxas mais altas com soluções mais rápidas e alinhadas
Qualidade dos entregáveis	Qualidade variável, dependente do SE individual	Conteúdos de alta qualidade gerados com consistência pelas ferramentas de IA
Produtividade do SE	SEs sobrecarregados com tarefas repetitiva e administrativas	SEs focados em tarefas estratégicas, aumentando impacto por negócio
Consistência entre negócios	Dificuldade para padronizar entregas em escala	Propostas, modelos de ROI e mensagens padronizados
Escalabilidade da função de pré-vendas	Crescimento linear atrelado à expansão da equipe humana	Infraestrutura escalável que permite crescimento não linear

Fatores-chave: Escassez & Custo

As soluções com IA surgiram em resposta à crescente demanda por SEs em vendas complexas — uma função essencial, porém cara e escassa. Hoje, o salário médio de um SE nos EUA varia entre US\$ 150 mil e US\$ 230 mil, podendo chegar a US\$ 450 mil com bonificações e participação acionária (OTE – On Target Earnings)¹⁰. Equipes de vendas e pré-vendas enfrentam diversos desafios relacionados a essa realidade:

¹⁰ Glassdoor. Estimativas salariais de SEs nos EUA, em empresas SaaS/cloud de grande porte. Ganhos totais (base + comissão/bonificação + ações) podem variar de US\$ 220K a US\$ 450K.

- A proporção típica entre Executivos de Conta (AE) e SEs é de 4:1, o que coloca os SEs em alta demanda e gera atrasos nos ciclos de vendas. Em segmentos de médio porte ou regiões com menos recursos, essa proporção pode ser ainda mais desigual.
- SEs muitas vezes cuidam de várias oportunidades simultaneamente, o que dificulta o acompanhamento de estágios, critérios técnicos e evolução dos negócios.
- Parte considerável do tempo é consumida com preparação de reuniões, follow-ups, demonstrações, RFPs e respostas a perguntas técnicas repetidas.
- É difícil medir com precisão o impacto dos SEs em métricas-chave, como taxas de sucesso ou receita gerada.
- SEs precisam estar sempre atualizados sobre mudanças nos produtos e tendências do setor, além de frequentemente contribuírem com desenvolvimento de produto e habilitação de vendas.

Espectro de Soluções de SE com IA: De Ferramentas a Parceiros Estratégicos

O ecossistema de soluções de engenharia de pré-vendas com IA pode ser entendido como um espectro, que varia em profundidade e impacto no processo de vendas. Em vez de classificar fornecedores individualmente, este modelo apresenta quatro categorias, cada uma com valor específico, dependendo do nível de maturidade e das necessidades da equipe.

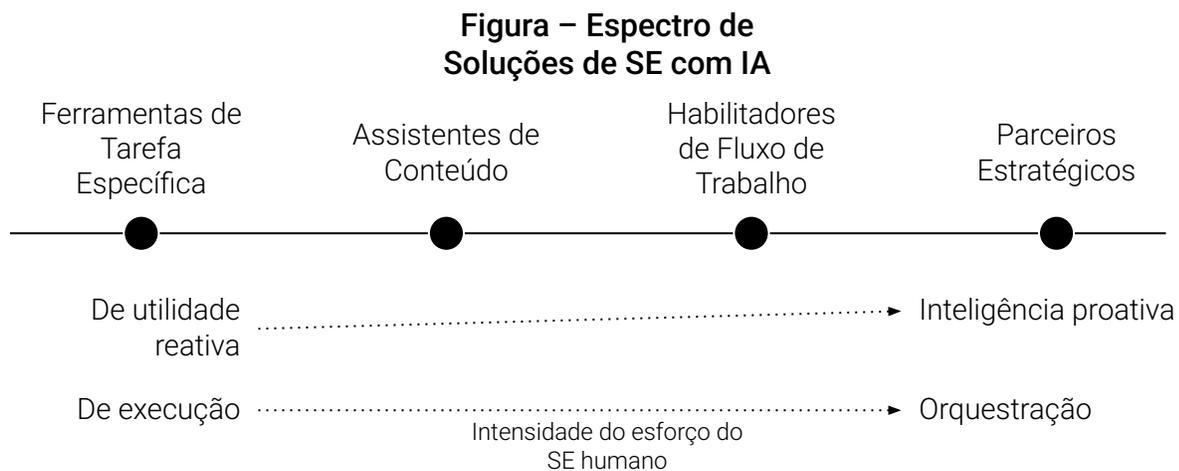
Ferramentas de Tarefa Específica: Soluções focadas em resolver um problema técnico pontual — como a criação de uma demonstração. Geralmente são integradas como plug-ins a fluxos de trabalho já existentes e utilizam IA, mas não influenciam o processo comercial como um todo. Melhor para: Equipes com uma dor específica, que exigem mínima gestão de mudança.

Assistentes de Conteúdo: Essas ferramentas vão além, gerando conteúdo de pré-vendas como RFPs, respostas a propostas e perguntas de descoberta técnica. São treinadas com base no conhecimento interno da empresa. Embora úteis, seus resultados costumam ser estáticos e requerem revisão humana. Melhor para: Equipes de GTM que buscam liberar tempo dos AEs e SEs ao reduzir tarefas intensivas em conteúdo.

¹¹ [Consensus – 2024 Sales Engineering Compensation & Workload Report](#)

Habilitadores de Fluxo de Trabalho: Plataformas integradas ao processo de pré-vendas que automatizam tarefas em múltiplas etapas – como descoberta técnica, respostas de validação e fluxos de proposta. São funções dinâmicas e integradas ao processo, que promovem colaboração e consistência entre negócios. Exemplo: Geração automática de um rascunho de solução ou diagrama de arquitetura com base nas anotações de um workshop técnico. Melhor para: Organizações com volume crescente de negócios e necessidade de escalar cobertura técnica sem ampliar proporcionalmente a equipe.

Parceiros Estratégicos: São as soluções mais avançadas – agentes de IA que atuam como SEs sempre disponíveis. Raciocinam como especialistas em pré-vendas, navegam por fluxos complexos de decisão e acessam bases de conhecimento estruturadas para gerar respostas personalizadas e precisas em todo o ciclo de vendas. Melhor para: Equipes GTM que desejam transformar radicalmente as operações de pré-vendas, reduzir a fricção técnica e equipar cada AE com o equivalente a um SE em tempo integral.



A diferença fundamental entre as categorias do espectro de soluções de SE com IA geralmente não está no que a IA faz, mas em como e onde ela se encaixa na arquitetura de receita da empresa. Por exemplo, perguntas de descoberta técnica podem ser geradas por qualquer uma das categorias, mas apenas algumas ferramentas conseguem entregá-las em tempo real, de forma personalizada e conectadas ao contexto da conta. Observação: em todas as categorias, as soluções dos fornecedores podem ser voltadas para uso interno (equipe de vendas), para clientes e prospects externos, ou para ambos os públicos.

Capacidades Diversificadas dos SEs com IA em Pré-Vendas

As soluções de IA para SEs em pré-vendas hoje oferecem uma ampla variedade de funcionalidades que ajudam a resolver muitas frustrações recorrentes das equipes. Entre os principais casos de uso estão:

- **Assistente de Preparação (Prep Assist):** Sugere perguntas personalizadas de descoberta ou pontos-chave para reuniões técnicas.
- **Demonstração Personalizada (Custom Demo):** Automatiza roteiros, apresentações ou ambientes de demonstração adaptados em tempo real.
- **Bot de Respostas Técnicas (Answer Bot):** Fornece respostas técnicas precisas e instantâneas com base na base de conhecimento da empresa.
- **Insights de Ligações (Call Insights):** Transcreve e analisa chamadas técnicas para gerar insights e próximos passos.
- **Avatar ao Vivo (Live Avatar):** Avatar interativo em chamadas com clientes, capaz de responder a perguntas técnicas em tempo real.
- **Construtor de Propostas (Proposal Builder):** Gera automaticamente documentos de proposta com base nos requisitos do cliente.
- **Gerador de Handoff (Handoff Generator):** Cria resumos automáticos com os requisitos do cliente para equipes de pós-venda.
- **Assistente de RFP (RFP Assistant):** Auxilia no preenchimento de RFPs e questionários de segurança com rascunhos prontos.
- **Desenvolvimento de Solução (Design Development):** Gera esboços iniciais de solução ou arquitetura com base em anotações de workshops.
- **Gestor de Prova de Conceito (PoC Manager):** Foca na gestão de PoCs, com IA que identifica atrasos, sentimento do cliente e fatores de risco.

Como essas ferramentas são projetadas para os fluxos de trabalho de pré-vendas, as equipes conseguem identificar pontos específicos de fricção – como respostas técnicas repetitivas, criação demorada de propostas ou montagem complexa de demonstrações – e removê-los do caminho crítico do ciclo de vendas.¹²

SEs com IA e SEs Humanos – Colaboração vs. Substituição

As soluções atuais de SEs com IA são vistas como assistentes, não como substitutas dos engenheiros de soluções humanos – ao menos por enquanto. Essas ferramentas se destacam em tarefas como: recuperação rápida de dados, elaboração de documentos e análise de padrões, mas ainda não são capazes de exercer julgamento refinado, construir relacionamentos sólidos nem expressar a criatividade de um SE humano experiente.

De fato, muitas soluções se posicionam como “copilotos técnicos” que ampliam a atuação de vendedores humanos. Líderes de pré-vendas estão adotando a IA para aumentar a capacidade sem comprometer a qualidade, geralmente deixando que a IA lide com as tarefas de baixo valor, enquanto os humanos se concentram em soluções complexas e interação com o cliente. Ainda assim, existe certa ansiedade no setor: Em um relatório de referência, 38% dos SEs disseram acreditar que a IA poderá eventualmente substituir suas funções.¹³

Nosso posicionamento: A IA deve transformar o papel dos SEs, não eliminá-lo. Isso implica redirecionar os SEs humanos para funções de supervisão, estratégia e consultoria criativa, enquanto os SEs com IA assumem as tarefas repetitivas e fornecem insumos baseados em dados. Essa sinergia entre humanos e IA: reduz o esgotamento, aumenta a eficiência, e amplia a cobertura técnica em pré-vendas.

¹² [Infosys. \(2023\). AI in Presales: Shaping the Future of Sales Enablement.](#)
[Consensus. \(2024\). Presales Solutions – Demo Automation for Presales and Sales Teams.](#)
[CDK Global. \(2024\). How AI Can Remove Friction from Your Sales Process.](#)
[Destination CRM. \(2023\). AI Can Help Eliminate Friction in the Customer Buying Journey.](#)
[Vivun. \(2024\). Ava: The World's First AI Sales Engineer.](#)

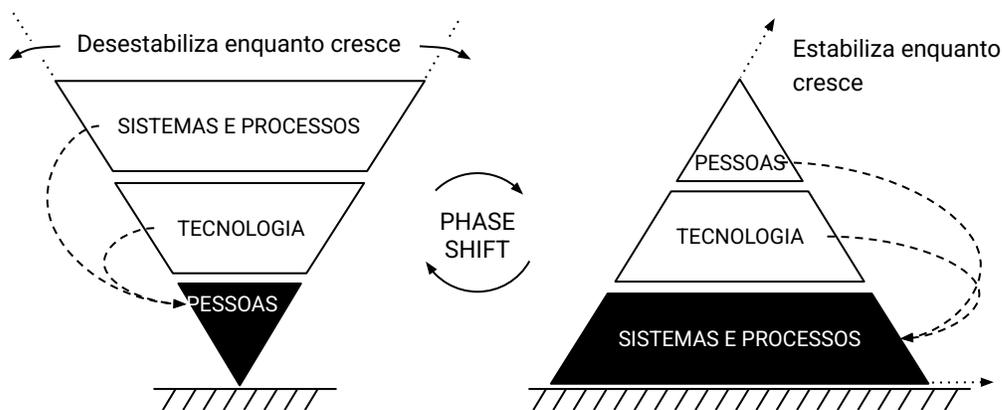
¹³ [State of Presales Benchmark Report](#)

¹⁴ [HeySam](#)

Insights práticos

Ao implantar novas estratégias de entrada no mercado (GTM), a Winning by Design (WbD) utiliza uma abordagem baseada em processos como ponto de partida. Da mesma forma, ao implementar uma solução de pré-vendas com IA, recomendamos que as equipes:

Comencem desenvolvendo processos estruturados, para alinhar os times e estabelecer uma base sólida; Em seguida, implementem sistemas que reforcem esses processos; Por fim, capacitem as pessoas para utilizar os sistemas e processos de forma coordenada e com máximo impacto. A figura a seguir ilustra como muitas startups começam com uma base cultural centrada em indivíduos de alta performance. Esse modelo, embora eficaz no início, torna-se instável à medida que a empresa cresce. Por outro lado, construir uma base sólida centrada em processos robustos permite estabilidade cultural duradoura. Essa lógica se aplica diretamente à implantação de soluções automatizadas de GTM, como os SEs com IA.



Com base nas boas práticas da Winning by Design e em entrevistas aprofundadas com os principais fornecedores do mercado, recomendamos a seguinte abordagem para avaliar, planejar e implementar soluções de SE com IA.

Processos

1. Documente os Fluxos de Trabalho e Etapas de Validação Atuais

- Descreva claramente os fluxos de trabalho de vendas e validação técnica que você já utiliza (quem aprova o quê, como acontecem os handoffs entre áreas, etc.).
- Identifique onde a IA pode aliviar gargalos – como automação de RFPs ou geração de perguntas de descoberta – sem comprometer práticas consolidadas que já funcionam.

2. Insira Ciclos de Feedback

- Garanta que exista um processo estruturado para que especialistas humanos (SEs, gerentes) revisem as saídas da IA, façam correções e ajudem a melhorar continuamente a precisão.
- Realize testes regulares para verificar a consistência nas respostas técnicas e assegure que o conteúdo esteja sempre atualizado.

3. Defina Métricas de Sucesso

- Alinhe-se em torno de indicadores-chave e acompanhe cada um para medir o impacto da solução.
- Antes do lançamento, defina o que significa sucesso (ex.: menos horas de SE por negócio, respostas mais rápidas, ciclos de vendas mais curtos). Isso ajuda a IA a focar em resultados concretos.
- Monitore o uso:
 - Quais SEs ou representantes usam mais a ferramenta?
 - Quais conteúdos são mais acessados?Comemore tendências positivas (isso demonstra aceitação) e identifique lacunas que possam ser resolvidas com treinamento adicional, principalmente onde houver dúvidas recorrentes.

Sistemas

1. Reforce os Processos com Tecnologia

- Escolha uma plataforma de SE com IA que se alinhe naturalmente aos processos existentes (por exemplo, que automatize um processo de RFP já validado, em vez de exigir fluxos completamente novos).
- Incorpore boas práticas dos fornecedores em termos de: – Treinamento da IA, – Personalização, – Ferramentas de avaliação de desempenho.

2. Integração e Acesso a Dados

- Garanta que a solução de SE com IA tenha acesso a todas as fontes de dados relevantes, como: CRM, armazenamento em nuvem, plataforma de aprendizado (LMS), gravações de chamadas. Isso permite que a IA aprenda rapidamente e gere respostas precisas.
- Mantenha uma boa governança de dados, com práticas como: criptografia e controle de acesso por função. Essas medidas ajudam a proteger informações sensíveis e garantem conformidade.

3. Arquitetura escalável

- Escolha sistemas que sejam escaláveis e confiáveis conforme o uso aumenta. Procure por: APIs seguras, parcerias comprovadas com fornecedores, configurações robustas
- Aprimore funcionalidades – como análises avançadas ou suporte multilíngue – somente após consolidar os processos fundamentais.

Pessoas

1. Treine e Envolve os SEs desde o Início

- Apresente a IA como um colega de equipe, não como substituto. Convide os SEs mais experientes para validar respostas da IA e compartilhar conhecimento do domínio técnico.
- Estimule o feedback dos usuários para que a IA aprenda com cenários reais de clientes – isso fortalece a confiança e a adesão da equipe
- Evite sobrecarregar o time humano. Importante: não presuma que a simples presença da IA permitirá, de imediato, aumentar a proporção entre AEs e SEs.¹⁵

2. Valorize os Profissionais de Alta Performance

- Incentive os SEs a participar ativamente da implementação. Eles podem contribuir e até liderar áreas, como design de processos, treinamento e tomada de decisão sobre ferramentas e sistemas
- Envolve os SEs mais habilidosos nas fases iniciais da implantação – eles poderão levar a IA ao limite, testar sua capacidade e oferecer feedback sofisticado.
- Aproveite o conhecimento técnico específico da conta que esses profissionais têm para validar os conteúdos personalizados, garantindo que os detalhes mais sutis não se percam no processo de automação com IA.

- Inclua os melhores Executivos de Conta (AEs) no processo para identificar: Quais casos de uso da IA mais se encaixam no estilo de trabalho deles e onde e quando a IA pode ajudar os SEs que os apoiam diretamente. O apoio dos AEs é fundamental para uma adoção ampla e sustentável.

3. Gestão Contínua da Mudança

- Estabeleça expectativas realistas: a IA não será perfeita desde o início. Ofereça treinamentos periódicos e destaque vitórias – como tempos de resposta mais rápidos – para manter o engajamento.
- Alinhe recompensas e reconhecimento: Contribuir com a IA deve se tornar parte da cultura e das métricas de sucesso da equipe.

Ao priorizar processos bem definidos, implementar sistemas que reforcem esses processos, e ativar pessoas-chave para guiar e refinar a IA, sua equipe de GTM poderá construir um modelo estável e replicável de excelência em pré-vendas com IA. Essa abordagem ajuda a evitar o erro comum de apenas adicionar tecnologia sobre pessoas de alta performance, o que é insustentável – e, em vez disso, cria uma estrutura sólida para escalar com consistência.

Mais sobre Gestão da Mudança

Introduzir IA nas atividades de pré-vendas é tanto sobre gestão de mudança quanto sobre tecnologia. A liderança executiva deve comunicar com clareza por que a organização está adotando IA, com mensagens como: “Queremos liberar vocês das tarefas operacionais de baixo valor para que tenham mais tempo com os clientes e foquem em desafios complexos.” Enfrente diretamente a dúvida inevitável: “Isso vai nos substituir?” Responda com transparência, mostrando que a intenção é fortalecer a equipe, não substituí-la. Recomenda-se que os gestores sejam treinados antes dos colaboradores individuais (ICs), já que eles serão os responsáveis por: Orientar sobre quando e como usar a IA; acompanhar o uso adequado da solução ao longo do tempo.

Quando o treinamento dos colaboradores começar: Destaque o tempo economizado ou as frustrações eliminadas “Lembra quando você precisava vasculhar 50 páginas de PDF para achar uma resposta? Agora é só perguntar ao SE com IA.”. Reforce: a IA não será perfeita desde o início. Estimule a equipe a tratá-la como um novo colega de equipe – que precisa ser treinado, acompanhado e corrigido. Ao posicionar a IA como uma aliada colaborativa, e ao envolver a equipe em seu aprimoramento, você estará cultivando uma cultura de parceria entre humanos e inteligência artificial.

Principais Fornecedores Participantes

Abaixo está uma visão geral dos principais fornecedores que contribuíram para este relatório. Todos estão atualmente focados em clientes dos segmentos corporativo (enterprise) e de médio porte (mid-market).

- **1mind (1mind.com), Bay Area, CA:** oferece avatares com IA no estilo “super-humanos” que atuam como Engenheiros de Soluções virtuais. São capazes de lidar com perguntas técnicas complexas, qualificar leads e interagir com múltiplos compradores simultaneamente.
- **Docket (docketai.com), Palo Alto, CA:** desenvolve uma plataforma de engenheiro de soluções com IA que fornece respostas técnicas instantâneas, automatiza o preenchimento de RFPs, oferece suporte técnico em tempo real durante reuniões e centraliza o conhecimento técnico-comercial para aumentar a produtividade das equipes de pré-vendas.
- **HeySam (heysam.ai), San Mateo, CA:** atua como um copiloto de vendas com IA, oferecendo suporte em tempo real durante chamadas ao vivo, respondendo a perguntas técnicas e automatizando respostas a RFPs — auxiliando tanto SEs quanto AEs diretamente no processo comercial.
- **SiftHub (sifthub.io), San Francisco, CA:** desenvolveu uma plataforma com IA voltada para engenheiros de vendas que automatiza a geração de respostas a RFPs e questionários de segurança, agiliza a colaboração em projetos, personaliza narrativas para clientes e centraliza o acesso ao conhecimento da equipe de vendas e pré-vendas.
- **Storylane (storylane.io), San Francisco, CA:** oferece uma plataforma de automação de demonstrações com IA. A solução foi recentemente expandida para incluir inteligência de pré-vendas, facilitando os processos comerciais e elevando o nível de engajamento com os clientes.
- **Vivun (vivun.com), Oakland, CA:** posiciona-se como um agente de vendas com IA que gera de forma proativa ativos, entregáveis e insights sensíveis ao contexto da oportunidade, acelerando os ciclos de vendas especialmente nas fases intermediárias do funil.

Trajectoria Futura

Estamos caminhando para um futuro em que agentes de IA estarão integrados tanto às funções de engenheiros de soluções (SEs) quanto às de executivos de contas (AEs), substituindo tarefas rotineiras e atuando como extensões altamente alavancadas das equipes de vendas. À medida que a tecnologia amadurece, não veremos apenas a automação de tarefas isoladas, mas sim uma verdadeira ampliação de como as áreas de pré-vendas e vendas trabalham juntas para qualificar, desenhar e entregar soluções. Esses agentes terão mais autonomia, assumindo segmentos inteiros do processo de pré-vendas de forma independente. A integração com sistemas de CRM será ainda mais profunda, com suporte a análises avançadas, múltiplos idiomas e uso de telemetria de produto para identificar lacunas comuns de funcionalidades.

As respostas geradas se tornarão cada vez mais personalizadas e os demos dinâmicos serão ajustados em tempo real com base nos sinais captados durante as conversas com o cliente. As próximas gerações dessas soluções serão multimodais — capazes, por exemplo, de gerar diagramas de solução ou protótipos interativos instantaneamente, para ilustrar uma arquitetura proposta durante uma reunião. À medida que a tecnologia de SEs com IA evolui, espera-se que seu uso se expanda também para o mercado de médio porte e pequenas empresas (SMBs), funcionando como um “SE sempre disponível” — inclusive em chamadas ao vivo, onde antes não havia suporte técnico algum.

Palavra Final: A Hora de Agir é Agora

SEs com IA em pré-vendas não são uma hipótese futura — são uma vantagem real no presente. As empresas que estão vencendo hoje não estão mais se perguntando se devem adotar IA em pré-vendas, mas sim onde ela trará o impacto mais imediato. Aquelas que lideraram esse movimento estão equipando cada vendedor com força técnica instantânea, encurtando os ciclos de venda e escalando o conhecimento técnico por todo o funil comercial. Já as empresas que esperam enfrentarão dificuldades em acompanhar um mercado onde velocidade, precisão e consistência se tornaram o novo padrão. Comece pequeno. Apoie-se em processos comprovados. Deixe que a IA assuma as rotinas repetitivas, para que sua equipe possa se concentrar no que realmente importa: fechar negócios e construir confiança. Como já vimos repetidas vezes: quem adota antes, não apenas avança mais rápido — redefine as regras do jogo.

Quer fazer isso acontecer?

[**Agende um horário com um consultor**](#)

MATERIAIS COMPLEMENTARES

Os materiais complementares a seguir estão disponíveis na versão completa deste relatório, acessível para assinantes na [biblioteca de referência](#). Para mais informações sobre como assinar, acesse: winningbydesign.com/access-pass.

01 Descrição dos Fornecedores

02 Comparativo entre Fornecedores

03 Modelo de RFP (Solicitação de Proposta)

04 Projeção de Crescimento

05 O Modelo de Crescimento

EXPLORE NOSSOS OUTROS RELATÓRIOS SOBRE AGENTES DE IA



Like what you read?

[Send to a colleague](#)