

Quando você é Business Manager Junior em ESN e se afoga em um copo d'água

Frédéric Le Pennec · 30 de julho de 2025



Por que tantos Business Managers juniores se sentem sobrecarregados sem realmente fazer o negócio avançar? Este artigo revela as causas concretas e os meios para retomar o controle com mais método, ritmo e impacto.

Você acaba de começar seu trabalho como business manager. Ainda não tem consultores para acompanhar. Ainda não tem clientes para visitar. E, no entanto, já está sobrecarregado. Cansado. Como se tivesse uma agenda de ministro. Mas quando olha para o seu dia, não fez tantas coisas assim. Em todo caso, não coisas que avancem seu negócio.

Se você se identifica com isso, fique tranquilo: você não é uma exceção. Você está apenas... vivendo exatamente o que vivem 80% dos BMs juniores. E se ninguém fala sobre isso, não é porque não existe. É porque muitos preferem fingir.

Então, vamos falar sobre isso. E vejamos juntos por que isso acontece com você... e como sair dessa.

Você não aprendeu a gerenciar seu tempo

Você está em uma profissão onde precisa gerenciar clientes, consultores, candidatos, reuniões, follow-ups, compromissos... mas ninguém te ensinou a **organizar seu tempo**.

Resultado? Você avalia mal o tempo que as tarefas levam. Passa 30 minutos reescrevendo um e-mail ou 1 hora escolhendo as palavras certas para ligar para alguém. Você bloqueia 2 horas no seu arquivo

de prospecção em vez de prospectar.

Conselho Business Manager Academy: um quadro, ferramentas simples, um método. Por exemplo, aprender a diferenciar as tarefas visíveis das tarefas úteis. A priorizar de acordo com o que cria valor, não o que agrada sua necessidade de marcar caixas.

Seu gestor não te diz claramente o que priorizar

É uma dupla punição: pedem que você seja autônomo, mas não te dizem claramente o que deve fazer para se tornar competente rapidamente.

Você recebe instruções vagas: "encontre missões", "acompanhe os consultores", "traga negócios". Mas por onde começar? Para quem ligar? O que postar? O que dizer a um cliente? Que consultor propor?

Conselho BMA: **prioridades claras** no início. Exemplo: bloquear diariamente um horário para prospecção ativa. Fazer X chamadas. Seguir um script. Abastecer Y perfis para uma necessidade. Você avança mais rápido quando sabe o que é esperado.

Você quer fazer tudo muito bem

Seu perfeccionismo o atrasa. Você quer fazer um e-mail perfeito, um arquivo limpo, uma introdução de call digna de um TED Talk. Você perde tempo aperfeiçoando coisas que poderia ter enviado ou dito "assim mesmo".

Conselho BMA: integrar uma verdade: nesta profissão, **o que importa é o volume e a regularidade**. Não a beleza do arquivo. Não é um concurso de PowerPoint. O que importa é o número de conversas comerciais que você consegue acionar.

Você trabalha de acordo com sua vontade, não seu objetivo

Você não bloqueia suas ações na agenda. Você faz "ao feeling". Você vai para as tarefas que prefere: classificar, pesquisar, reformular... E empurra aquelas que te desafiam: ligar, retomar contato, fazer pitch.

Conselho BMA: uma **planificação séria**. Não apenas uma lista de tarefas. Blocos de tempo dedicados a ações de alto impacto. Prospecção não é quando você tem tempo. É um compromisso com seu futuro.

Você não mede o esforço real a ser feito

Você acha que algumas ligações serão suficientes para fechar uma missão. Que 10 perfis abastecidos resultarão em um recrutamento. Você é sincero... mas subestima o esforço a ser feito.

Conselho BMA: entender o **ciclo de conversão**. Às vezes são necessárias 20 chamadas para 3 pessoas interessadas, para 1 reunião, para 1 proposta. E isso, **você deve fazer todos os dias**, não de vez em quando.

Você avança aos trancos e barrancos

Um dia você faz prospecção intensamente, no outro faz apenas tarefas administrativas. Depois nada por dois dias. Resultado: você não cria inércia.

Conselho BMA: um **ritmo regular**. É melhor fazer 1 hora de prospecção todos os dias do que 6 horas de uma vez a cada 10 dias. Esta profissão recompensa a constância.

Você confunde atividade com eficácia

Você tem a impressão de estar trabalhando, mas nada muda. Você pode estar muito ativo... mas não nos assuntos certos. Abastecer um perfil inútil, retomar contato com um candidato inatingível, organizar seu CRM... não é avançar.

Conselho BMA: um **painel de impacto**. O que você está fazendo hoje contribui para conseguir uma reunião com um cliente ou iniciar uma missão? Se não, isso não é prioridade.

Você está sempre pulando de uma coisa para outra

Você passa de um e-mail para um arquivo, de um arquivo para uma mensagem no Slack, de uma mensagem para o LinkedIn, do LinkedIn para seu telefone. Resultado: **zero concentração real**, e consequentemente zero resultado profundo.

Conselho BMA: **blocos de concentração total**. 45 minutos em uma tarefa, sem notificação, sem distração. Ligue, retome contatos, escreva — mas intensamente.

Você sempre tem uma boa desculpa para não fazer

Você espera que seu script seja perfeito. Você não tem certeza do que dizer. Você ainda não validou o pitch. Você deixa para amanhã. Você sempre tem uma boa desculpa... mas não age.

Conselho BMA: **agir**, mesmo sem estar pronto. É ligando que se torna bom. Não esperando ser bom para ligar.

Você é vítima dos ladrões de tempo

Slack, e-mails, WhatsApp, Teams... você é notificado a cada 3 minutos. E você responde. E você relê. E você perde o fio.

Conselho BMA: **tempos sem interrupção**. Feche os apps, desligue as notificações, e trabalhe. De verdade.

Você não tem feedback rápido

Você avança, mas não sabe se está na direção certa. Ninguém te diz o que está funcionando ou o que não está. Então você duvida. E quando se duvida, se desacelera.

Conselho BMA: um **sistema de feedback pessoal**. Meça sua taxa de conversão. Peça retorno toda semana. Corrija rapidamente. E avance.

Você quer validar tudo

Você quer que seu gestor valide cada ação. Você tem medo de cometer um erro. Então você para. Você espera. Você estagna.

Conselho BMA: um **perímetro de autonomia claro**. O que você pode fazer sozinho. O que você deve validar. E agir no resto sem esperar.

Você foi "onboardado" em meio à incerteza

Te disseram que você iria "gerenciar seu próprio negócio". Só que você não tem formação, nem método, nem processo. Você está no fundo do poço. Sem boias.

Conselho BMA: um **quadro estruturante**. Uma formação que te ajude a priorizar, planejar, executar, corrigir. Tudo em modo prático, não teórico.

E às vezes... você pensa que o problema é você

Você se pergunta se realmente é feito para esse trabalho. Você vê os outros avançando (pelo menos aparentemente), e você está travado. Então você duvida. Você se culpa. Começa a pensar que não é bom o suficiente.

Conselho BMA : na maioria dos casos, **não é você que está com problemas, é o sistema ao seu redor**. Mal estruturado. Mal explicado. Mal acompanhado.

Bom... sejamos honestos. Às vezes, é também você. E não no mesmo sentido do sistema. Mas isso não é uma fatalidade: **você simplesmente ainda não tem as chaves certas**. E isso pode ser recuperado. Se te derem.

Este trabalho pode ser apaixonante. Mas não sem método

Você pode amar este trabalho. Você pode se divertir com ele. Você pode se tornar um verdadeiro desenvolvedor de negócios, um recrutador eficaz, um gestor envolvido.

Mas não se você passar seu tempo correndo atrás de coisas que não têm impacto.

Você deve aprender a **escolher suas batalhas**, a **estruturar sua agenda**, a **gerenciar sua energia** e a **produzir resultados concretos** sem se queimar.

E isso, **não se improvisa**.

Quer ir mais rápido sem se queimar?

É exatamente por isso que criamos o **FastTrack BM Challenge**. Um programa de 6 semanas para ajudá-lo a dominar os fundamentos do trabalho. Nele você construirá suas rotinas, seu método, seu pipeline. Você será orientado toda semana. E verá rapidamente a diferença no campo.

Sem bullshit. Sem aulas teóricas. Apenas o necessário para fazer seu trabalho corretamente, com prazer, e com resultados.