

# Infografico — RH Traduzido em Receita

Reinaldo Donadio

# COMO RH AUMENTA RECEITA

(E CRO RARAMENTE PERCEBE)

## O problema:

CRO: "RH não gera receita. Gera custo."

**Realidade:** Rotatividade de 22%/ano + Carteira de R\$ 3M por vendedor = **R\$ 6,6M de receita não capturada/ano**

## 1. Rotatividade de time comercial

Rotatividade	Carteira/vendedor	Perda anual
22%/ano	R\$ 3M	<b>R\$ 6,6M</b>

**Como calcular:** Vendedor sai → Carteira "congela" por 6 meses (ramp-up) → 22% rotatividade x R\$ 3M x 6 meses = R\$ 6,6M não capturado

## 2. Onboarding acelerado

ANTES	DEPOIS
6 meses até produtividade plena	3 meses até produtividade plena
Receita 1º ano: R\$ 1,5M	Receita 1º ano: R\$ 3M (2x mais)

**Como fizemos:** Redesenho de onboarding com mentoria estruturada + pipeline claro + metas progressivas (30/60/90 dias)

## 3. Perfil certo de contratação

HUNTER	FARMER
Prospecção / Novos clientes	Expansão / Retenção
Novos clientes: +40%	Retenção MRR: +30%
Ticket médio: R\$ 150k	Upsell: +25%

**Erro comum:** Contratar "vendedor genérico". Hunter não retém. Farmer não prospecta. Perfil errado = 40% menos receita.

**RH vira estratégico quando traduz gente para pipeline, não quando melhora "experiência do colaborador".**

Chief Growth Officer | Construo máquinas de crescimento com marca, produto e dados  
WhatsApp: (21) 99588-3305  
[linkedin.com/in/reinaldodonadio](https://www.linkedin.com/in/reinaldodonadio)