



merc

+

BCBV

REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS

Case de Sucesso

Como a Barbosa & Colombi Representações **aumentou sua produtividade e movimentou mais de R\$ 36 milhões no Mercos!**



O Mercos virou uma chave na nossa representação: nos fez entender que não somos só representantes, somos uma empresa de verdade.



Bruno Barbosa

Proprietário da empresa

↓ Saiba Mais

Com mais de 16 anos de experiência no mercado de bebidas, Bruno Barbosa inspirou-se na história de seu pai, que também era representante comercial, para fundar a Barbosa & Colombi Representações, que atua principalmente com bebidas e alimentos importados.

Até 2018, a operação da Barbosa & Colombi era **enxuta e dependia totalmente do Bruno**. A grande virada aconteceu quando sua esposa assumiu a parte administrativa da empresa e, pouco tempo depois, veio a pandemia, que trouxe um **crescimento inesperado**.



*Em 2020, começaram a surgir muitas oportunidades de novas representadas. As marcas estavam procurando **operações mais estruturadas**, e eu percebi que precisávamos nos profissionalizar de verdade.*



Bruno Barbosa

Representante e Proprietário

Foi nesse momento que Bruno conheceu o **Mercos**, e a primeira decisão foi **adquirir o Força de Vendas**, com o objetivo claro de **centralizar todos os pedidos da empresa em um único sistema**.

Com o **Força de Vendas Mercos**, a empresa garantiu mais **controle da operação**, **redução de erros e acesso rápido a dados estratégicos** sobre pedidos, produtos, clientes e vendas. Isso tornou a rotina da equipe mais ágil, as negociações mais assertivas e as decisões orientadas por números.

“

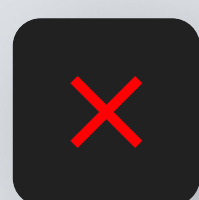
Quando você tem as informações certas na palma da mão, o jogo muda: a venda deixa de ser tentativa e passa a ser estratégia.



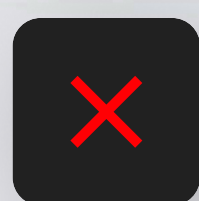
Bruno Barbosa

Representante e Proprietário

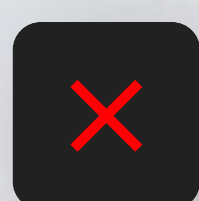
Mas esse crescimento trouxe **novos desafios**:



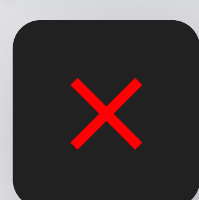
Pedidos perdidos em múltiplos canais



Falta de controle e visibilidade da operação



Ausência de dados para acompanhar as vendas



Ausência de dados para acompanhar as vendas

Durante esse período, Bruno começou a buscar **conteúdos e referências** sobre a profissionalização da representação comercial.



Após consolidar o uso do sistema, a empresa deu o próximo passo na transformação comercial e **adotou o E-commerce B2B Mercos**, que imediatamente passou a atuar como um verdadeiro **preposto digital**, permitindo que os pedidos de reposição fossem realizados de forma rápida e autônoma, sem depender de terceiros. Assim, a operação conquistou:



atendimentos mais rápidos



clientes mais satisfeitos



maior volume de pedidos

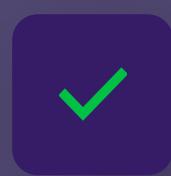


*Muitos dos nossos clientes conciliam a rotina de trabalho durante o dia com a gestão do próprio negócio à noite e dependiam totalmente do horário comercial. Agora, eles têm mais **autonomia para acessar o catálogo digital e realizar pedidos sozinhos.***

Com o Mercos, a Barbosa & Colombi passou a operar de forma mais **estruturada, escalável e orientada por dados**. Prova disso é que, em dezembro de 2025, a empresa alcançou resultados expressivos:



+47% de pedidos emitidos pelo E-commerce B2B



+44% de pedidos emitidos pelo Força de Vendas



+R\$ 36 milhões movimentados nos últimos 12 meses



O Mercos virou uma chave na nossa representação: nos fez entender que não somos só representantes, somos uma empresa de verdade.

Quem quer crescer precisa pensar como empresa e tomar decisões com base em informação. É isso que o Mercos proporciona.



Bruno Barbosa

Representante e Proprietário

Se você quer
profissionalizar sua
operação e vender com
mais estratégia, **teste o
Mercos por 7 dias grátis** e
dê o próximo passo para
**transformar sua
representação** em uma
empresa de verdade. 🚀

[Quero testar o Mercos agora mesmo](#)