

Saiba quais são os 5 melhores sistemas de CRM



Abril de 2025
© SULTS



pipedrive



freshworks



HubSpot



SULTS



salesforce



Bitrix24[®]

O uso de sistemas de CRM (Customer Relationship Management) tem se tornado cada vez mais essencial para empresas que buscam otimizar a gestão de relacionamento com seus clientes.

Essa plataforma permite uma interação mais eficiente entre os profissionais da empresa e seus clientes, facilitando o acompanhamento de cada etapa da jornada do cliente, desde a prospecção até o pós-venda.

De acordo com uma pesquisa realizada pela [Grand View Research](#):



O mercado global de CRM alcançou um valor de \$58,82 bilhões em 2022 e é projetado para crescer a uma taxa anual composta (CAGR) de 13,9% de 2023 a 2030. Este crescimento é impulsionado pela crescente demanda por soluções que melhoram a experiência do cliente e aumentam a eficiência operacional das empresas.

Além disso, essas ferramentas ajudam a melhorar a produtividade, reduzir custos operacionais e aumentar a eficiência das equipes de ven-



das. Pensando nisso, selecionamos os 5 melhores sistemas de CRM para empresas de 2025. Acompanhe!

**Te desejamos, então,
uma boa leitura.**

Conteúdos

1 Salesforce 05

2 Agendor 07

3 Hubspot 09

4 Pipedrive 11

5 SULTS 12

1. Salesforce

The screenshot displays the Salesforce Sales Cloud interface. On the left, a contact record for 'Ms. Lauren Boyle' is shown, including details like title (SVP, Technology), department (IT), and account name (United Partners). The main area shows an account summary for 'United Partners' with metrics like Type (Enterprise), Industry (Technology), and Total Sales (\$47,860.00). Below this, a list of opportunities is displayed, including 'United Partners - New Business - 40K' and 'United Partners - Add-On Business - 48K'. To the right, a list of cases is shown, with entries like '00001191' and '00001400'. The interface includes standard Salesforce navigation and activity logs on the right.

O **Sales Cloud da Salesforce** é uma **solução de CRM** (Customer Relationship Management) que oferece uma variedade de funcionalidades para times comerciais incorporarem ao seu processo de vendas. Aqui estão algumas das principais ferramentas encontradas:

Inteligência artificial Einstein: Assistente de vendas com inteligência preditiva e generativa, fornecendo informações para cada vendedor.



Cotação e contratos: Ferramentas para a criação de cotações e gerenciamento de contratos.

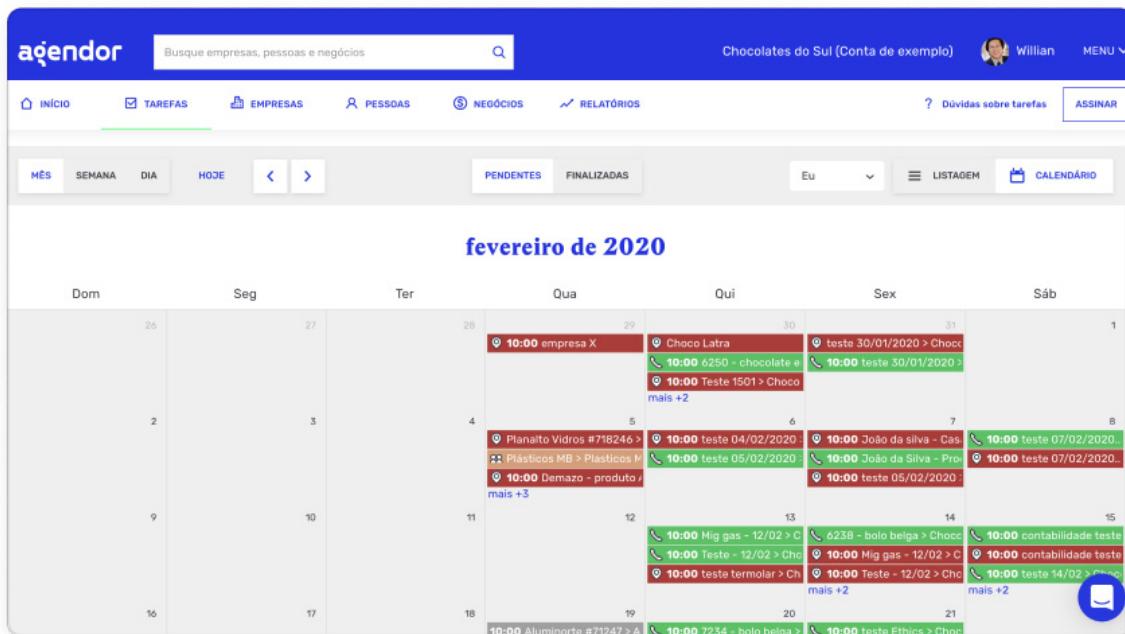


Cotação e contratos: Ferramentas para a criação de cotações e gerenciamento de contratos.

Gestão de atividade: Ferramenta que integra envio de e-mails e atividades de engajamento em uma única plataforma, obtendo uma visão abrangente dos clientes.

Previsão de vendas: O Sales Cloud oferece recursos de previsão de vendas que permitem estimar as receitas futuras com base nas oportunidades em andamento. Utilizado para analisar tendências, histórico de vendas e outros fatores para fazer previsões precisas.

2. Agendor



Com mais de 10 anos de mercado e mais de 10 mil empresas na base de clientes, o **Agendor** oferece um **CRM de vendas consultivas** desenvolvido no Brasil e pensado especialmente para quem precisa de praticidade, agilidade e resultados desde o primeiro dia de uso.

A plataforma atende tanto **gestores quanto vendedores** (externos e internos), sendo uma excelente escolha para franquias que buscam padronizar seus processos, ganhar produtividade e ter controle sobre os resultados comerciais.

Tudo isso com ótimo custo-benefício e suporte em português. Entre os principais recursos do **Agendor CRM**, vale destacar:

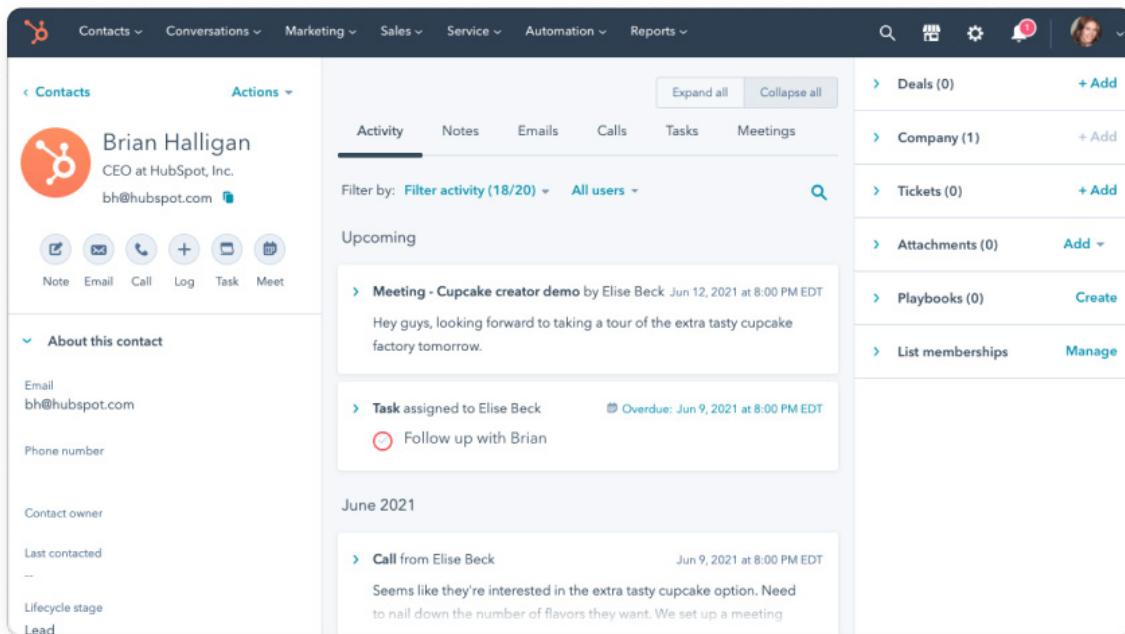
- **Múltiplos funis de vendas:** Ideal para quem lida com diferentes produtos, unidades ou etapas comerciais;
- **Campos obrigatórios por etapa do funil:** Garante padronização e evita perda de informações;
- **Geração de propostas** personalizadas;
- **Envio de e-mails** direto pelo CRM;



- **Calendário de atividades** com lembretes automáticos;
- **Automação de tarefas e e-mails** para economizar tempo com rotinas operacionais;
- **Relatórios e métricas** completas de vendas, com visual fácil de entender;
- **Geração de leads** integrada;
- **Integração com ferramentas de VoIP** e resumos de chamadas telefônicas com inteligência artificial;
- **Aplicativos móveis gratuitos** para acompanhar tudo na palma da mão;
- **Integração com WhatsApps** e outros sistemas via API aberta.

Seja para organizar o processo comercial, melhorar o desempenho das franquias ou dar mais autonomia para os times, o **Agendor** é um verdadeiro “segundo cérebro” das equipes de vendas.

3. Hubspot



The screenshot shows the HubSpot CRM interface. On the left, a sidebar for 'Contacts' displays a profile for 'Brian Halligan, CEO at HubSpot, Inc.' with an email link (bh@hubspot.com). Below the profile are buttons for Note, Email, Call, Log, Task, and Meet. The main area is titled 'Activity' and shows a list of recent interactions: 'Meeting - Cupcake creator demo' by Elise Beck (Jun 12, 2021), a 'Task assigned to Elise Beck' (Overdue: Jun 9, 2021), and a 'Call from Elise Beck' (Jun 9, 2021). To the right, a sidebar lists various CRM modules: Deals (0), Company (1), Tickets (0), Attachments (0), Playbooks (0), and List memberships. Each module has a '+ Add' or 'Create' button.

Em 2006 a **HubSpot** foi fundada após a percepção de Brian Halligan e Dharmesh Shah de uma mudança significativa no comportamento de compra das pessoas.

Eles perceberam que os compradores procuravam **informações úteis** para resolver seus problemas, preferindo isso a serem interrompidos por anúncios intrusivos.

Atualmente, as ferramentas encontradas no sistema de **CRM** da HubSpot são:

Gestão de contatos: Armazenar e organizar todas as informações importantes sobre seus contatos em um único lugar usando o HubSpot Contacts.

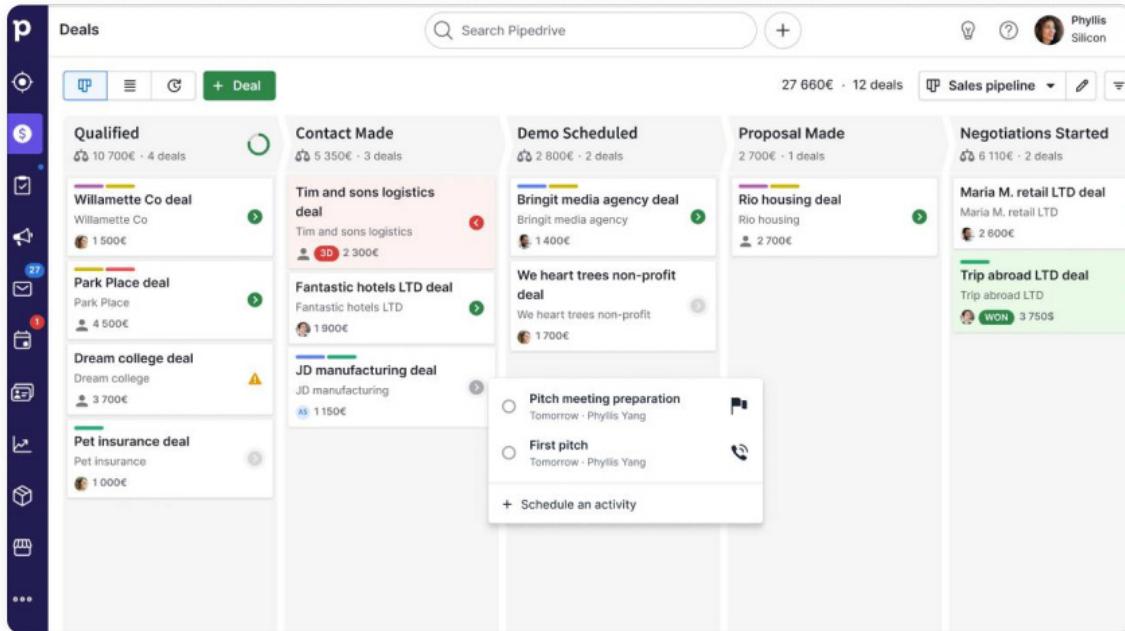
Pipeline de vendas personalizável: Flexibilidade para personalizar pipelines de vendas de acordo com as necessidades do negócio, usando o HubSpot Sales Pipeline.



Gestão de tarefas e agenda: Recursos de gestão de tarefas e agenda integrados ao CRM da HubSpot usando o HubSpot Tasks e o HubSpot Calendar.

Integração com marketing e serviço ao cliente: O CRM da HubSpot se integra às ferramentas de marketing (HubSpot Marketing Hub) e serviço ao cliente (HubSpot Service Hub), permitindo uma colaboração entre equipes e uma visão do ciclo de vida do cliente.

4. Pipedrive



Pipedrive é uma empresa de software como serviço fundada na Estônia em 2010. A ideia surgiu quando um grupo de vendedores sentiu a necessidade de um CRM que se adaptasse às suas demandas específicas, algo que não encontravam nas opções existentes naquela época.

Assim, eles decidiram criar sua própria solução para preencher essa lacuna no mercado. Aqui estão algumas das principais ferramentas oferecidas pelo sistema:

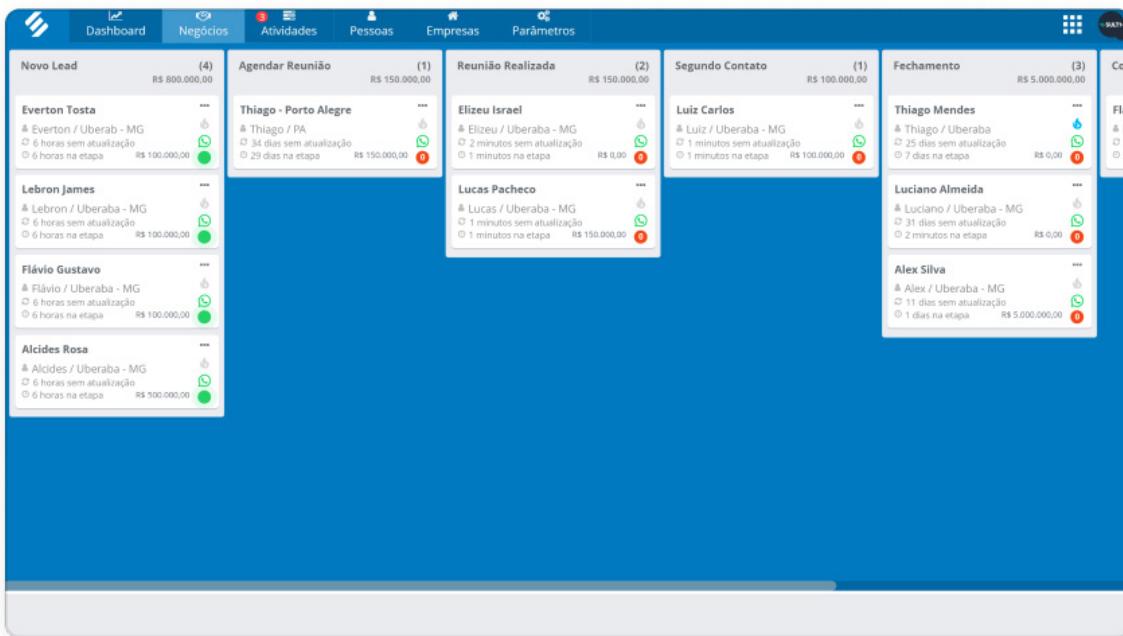
Visibilidade do pipeline de vendas: Permite visualizar rapidamente informações importantes e saber onde cada cliente está na jornada de compra.

Campaigns do Pipedrive: Facilita a criação de campanhas de e-mail marketing com um editor de e-mails intuitivo de arrastar e soltar.

Insights e relatórios: Transforma informações dos clientes em insights açãoáveis com relatórios visuais e painéis personalizados.

Integrações diversas: É possível conectar o Pipedrive com outras ferramentas e aplicativos que a equipe já utiliza, como G Suite, Microsoft Office, Slack, e-mail marketing e muito mais.

5. SULTS



O **SULTS** é um sistema de gestão corporativa para redes de negócios e empresas de todos os segmentos. Ele oferece uma plataforma integrada com mais de 25 módulos, otimizando a comunicação e a gestão interna, substituindo a necessidade de múltiplos sistemas. A interface intuitiva do SULTS permite uma colaboração eficiente, facilitando a gestão de tarefas e projetos.

O sistema de **CRM SULTS** é uma solução completa para a gestão de relacionamento com o cliente.

Uma das principais características do **CRM da SULTS** é:

Centralização de todas as informações dos leads e prospects: Ferramenta para centralizar todas as informações do cliente em um único lugar. Para que os vendedores acessem facilmente o histórico de interações, preferências e necessidades específicas de cada cliente.

Gerenciamento detalhado de negociações: Cada negociação pode ser detalhadamente acompanhada com informações sobre o cliente, previsão de fechamento, valor do negócio, e muito mais. O sistema permite adicionar tarefas, arquivos e notas, proporcionando uma visão completa e organizada de cada processo de venda.



Tarefas e checkpoints personalizáveis: o SULTS CRM permite a criação de tarefas e checkpoints obrigatórios em cada etapa do funil de vendas. Isso assegura que todos os processos sejam seguidos corretamente antes de avançar para a próxima fase, padronizando a qualidade das operações.

Gestão de atividades: uma ferramenta para gerenciar e sincronizar automaticamente todas as atividades relacionadas às negociações, como reuniões e follow-ups, garantindo que nenhuma tarefa seja esquecida. Notificações no formato push ajudam a manter todos os envolvidos informados e proativos.

Além disso, o **CRM da SULTS** integra-se com redes sociais como Facebook e Instagram, além de plataformas de marketing como RD Station. Isso permite que leads capturados nessas plataformas sejam automaticamente adicionados ao funil de vendas, facilitando o acompanhamento.



Expansão

Agora você tem a oportunidade de escolher o melhor sistema de CRM para o seu negócio!

Os 5 que consideramos os melhores CRM em 2025 são: Salesforce, SULTS, Pipedrive, Hubspot e Agendor.

Seu time de vendas têm necessidades específicas e encontrar o software adequado é essencial para garantir a qualidade dos processos e projetos da sua rede, e alcançar o sucesso desejado.

Cada uma dessas ferramentas pode ajudá-lo a alcançar esse objetivo, oferecendo soluções eficientes, como o CRM do **SULTS**.

Entre em contato conosco hoje mesmo para descobrir como podemos integrar nossas soluções de CRM com as necessidades específicas da sua empresa, garantindo resultados ainda melhores no futuro.

