

“If you’re offered a seat on a rocket ship, don’t ask what seat! Just get on.”

Facebook-COO Sheryl Sandberg nous décrit avec ces mots la mentalité que nous cherchons chez AB Inbev. Es-tu motivé et tu cherches des défis ? Aimes-tu dépasser tes limites ? Alors le stage que nous t’offrons dans le département « Inside sales » de AB Inbev est l’occasion indiquée pour faire tes premières preuves dans le monde du travail.

Tu te retrouveras projeté en tant que représentant « Inside Sales » dans une jeune équipe dynamique. Vendre est notre but et la relation client est notre ligne de conduite.

Quelles seront tes tâches ?

- Vendre activement par téléphone aux cafés en Belgique nos produits afin d’augmenter nos volumes et notre distribution.
- Optimiser la gamme de produits du client selon les différentes stratégies d’AB Inbev et ainsi augmenter la part de marché.
- L’introduction de nos nouveaux produits : Hoegaarden Radler, Leffe Royale, Stella Cidre et Cubanisto.
- Participation aux différentes bourses HORECA (Gand, Marche-en-Famenne, Bredene).
- « Field visit » avec un représentant d’AB Inbev : tu iras un jour sur la route avec un de nos représentants sur le terrain afin de vendre nos produits.
- Fournir un service client impeccable aux clients d’AB Inbev afin de garantir une bonne entente avec les clients.
- La prospection de nouveaux clients.
- Instaurer une communication entre les différents départements de vente, la logistique, (trade) marketing, et d’autres départements (internes).

Ce que nous cherchons

- Un teamplayer
- Parler plusieurs langues (au moins français et anglais, néerlandais serait un atout)
- Le téléphone ne te fait pas peur
- Tu prends tes résultats personnellement
- Tu participes activement aux résultats de l’entreprise
- Tu aimes participer à un projet marketing/sales

Info Pratique

Ton stage dure un minimum 2 mois de façon à ce que tu aies un bagage suffisant pour entamer ta carrière professionnelle. Tu recevras un projet marketing ou vente qui te fera connaître nos marques de plus près et tu proposeras des idées afin de les mettre en avant.

En résumé, un stage dans la team « Inside sales » est parfait afin de mieux connaître AB Inbev ainsi que son fonctionnement. Tu n’es pas seulement en contact avec les clients, mais également avec le service client, le représentant sur le terrain et aussi avec les départements marketing et management.

On t’offre la place, à toi de monter à bord.

A bientôt
Else Nauwelaerts, Inside Sales Manager