

Sales Traineeship – 3 mois

Description

En tant que **Junior Sales** dans le cadre de notre **Sales Traineeship**, vous aurez l'opportunité unique de développer vos compétences en vente tout en explorant l'ensemble de nos solutions IT innovantes. Pendant ce programme intensif de **3 mois**, vous recevrez **une formation approfondie avec nos Sales Managers** et serez accompagné sur le terrain par nos Senior Sales. Cette immersion vous permettra d'acquérir une expérience pratique précieuse et de déterminer si une carrière dans la vente est faite pour vous.

Notre gamme de solutions, incluant Adfinity, Smartsales, Rooftop, Microsoft, NetSec ... se distingue par des fonctionnalités avancées qui apportent une réelle valeur ajoutée à nos clients dans divers secteurs. Vous serez formé à identifier les besoins spécifiques de nos futurs clients et à proposer des solutions personnalisées, optimisant ainsi leurs opérations.

Responsabilités

Pendant le Sales Traineeship, vous serez impliqué dans l'ensemble du cycle commercial. Voici les responsabilités qui vous seront confiées :

- **Prospection** : Identifier activement des clients potentiels et établir un contact direct. Être constamment à l'affût de nouvelles opportunités.
- **Qualification des besoins** : Poser des questions pertinentes, écouter de manière active et construire des solutions sur mesure en accord avec les besoins du prospect.
- **Démonstration personnalisée** : Présenter nos solutions en détail aux décideurs et adapter la présentation en fonction de leurs questions et besoins spécifiques.
- **Négociation** : Participer à des discussions stratégiques internes et conduire des négociations de manière autonome avec les clients potentiels.
- **Signature du contrat** : Célébrer le succès lorsque le prospect devient officiellement votre client.
- **Suivi du démarrage** : Maintenir un contact constant avec les chefs de projet pour un suivi qualitatif des ventes et faciliter un transfert en douceur aux consultants.
- **Collaboration** : Travailler en étroite collaboration avec vos collègues des domaines techniques et business pour atteindre les objectifs de vente.

- **Gestion de portefeuille** : Proactivement gérer un portefeuille de clients, en assurant un suivi attentif de leurs besoins et en proposant des solutions adaptées.
- **Objectifs** : Atteindre les objectifs de vente personnels et en équipe.

Quel type de profil cherchons-nous ?

Must-have :

- **Diplôme de niveau Bac ou Master, de préférence en gestion, commerce ou économie** : Fournit une base académique essentielle pour comprendre les concepts fondamentaux du secteur.
- **Excellentes compétences en résolution de problèmes, organisation et écoute active** : Crucial pour anticiper et répondre aux demandes du marché.
- **Proactivité et autonomie** : Pour prendre des initiatives et travailler de manière indépendante.
- **Compétences relationnelles développées** : Essentielles pour établir des liens solides avec les clients et les équipes internes.
- **Orientation résultats** : Détermination à atteindre et dépasser les objectifs fixés, montrant une forte motivation pour le succès.
- **Bonne capacité de négociation** : Essentielle pour conclure des partenariats durables.

Nice-to-have :

- **Bonnes connaissances en néerlandais et en anglais** : Un atout pour communiquer dans plusieurs langues.
- **Expérience limitée dans une fonction similaire** : Avantage, mais non obligatoire.

Avantages

1 Package compétitif :

- **CDD de 3 mois en vue d'un CDI**
- **Voiture de société et carte carburant illimitée**
- **Chèques repas**
- **Eco-chèques**

- Assurance hospitalisation **Alan** : partenaire santé innovant, transparent et paperless. Possibilité d'ajouter l'assurance ambulatoire et dentaire (spécialistes, médecins, dentistes,...) à un coût plus bas que si elle est prise à titre individuel
- Assurance groupe
- Abonnement de téléphone portable

2 Environnement de travail fun et stimulant :

- Communication transparente
- Bureaux modernes et orientés bien-être
- Management jeune et dynamique, tourné vers l'avenir
- Événements : business trips à l'étranger, événements sportifs, de team-building, soirées de gala,...
- Fruits frais, petit déjeuner offert 1x/mois, salle de jeux (fléchettes, jeux vidéo et de société, kicker,...), afterwork tous les vendredis offert par Easi,...

3 Opportunités :

- **Formation Intensive** : Accédez à une formation complète avec des experts en vente et bénéficiez de leur expérience pratique.
- **Lancement de Carrière** : Développez vos compétences commerciales et explorez une carrière prometteuse dans un environnement stimulant.
- **Expérience Pratique** : Apprenez sur le terrain aux côtés de nos Sales Managers et Seniors, acquérant ainsi une expérience précieuse.
- **Meilleur Workplace** : Rejoignez le Best Workplace de Belgique depuis 2015 et bénéficiez d'un environnement de travail exceptionnel.
- Possibilité d'évolution rapide
- Possibilité de devenir actionnaire après 3-4 ans

Si vous êtes proactif et à la recherche d'un défi stimulant pour débiter votre carrière commerciale, ce programme de Sales Traineeship est fait pour vous ! ;-)