

Voorstelling van jouw potentiële stagebedrijf

Tout bien pls



TOUTBIEN

gemaakt door
Behaeghe Hélène

Activiteiten van het bedrijf



Tout Bien Pils is een besloten vennootschap (BV) sinds 29 september 2021 en is in België actief. Tout Bien Pils is een bierbrand (private label) dat pils laat brouwen door derden en zich toelegt op merkopbouw, verkoop en distributie, eerder dan op productie.

Hélène Behaeghe

02

Collega's

Dit waren allemaal mensen waarmee ik samenwerkte binnen in het bedrijf. Op verschillende niveaus en verschillende functies.

Algemeen:

General manager (CEO): Wim Maeyens
Email: wim.maeyens@toutbienpls.com

Marketing manager: Emiel Huughe
Email: Emiel@toutbienpls.com

Sales manager: Lennert Bogaert
Email: Lennert@toutbienpls.com

HR/Finance manager: Amélie Baert
Email: Amelie@toutbienpls.com

Sales Verantwoordelijke per provincie

West-Vlaanderen: Simon Demaitre
Email: simon@toutbienpls.com

Oost-Vlaanderen: Jacob Devlaene
Email: Jacob@toutbienpls.com

Antwerpen: Tom Van Vuren
Email: Tom@toutbienpls.com

Brussel & Wallonië: Yente boomputte
Email: Yente@toutbienpls.com

Limburg & Leuven: Willem Frederickx
Email: Willem@toutbienpls.com

Hélène Behaeghe

04

Contactgegevens



Algemeen:

Email: Hello@toutbienpls.com

Stage Begeleider: Simon Demaitre

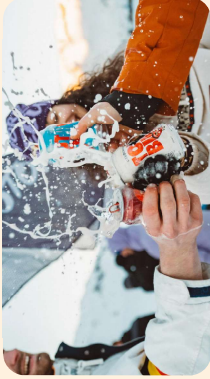
Tel: +32 494 84 26 55
Email: simon@toutbienpls.com

Stagiaire (mezelf): Hélène Behaeghe

Email: helene.behaeghe@student.howest.be

Hélène Behaeghe

01



Functie

Sales & distributiedienst – Regio West-Vlaanderen

Deze tak van het bedrijf is verantwoordelijk voor de commerciële opvolging en verkoop van het biermerk toutbienpls in West-Vlaanderen. De focus ligt op prospectie, klantenrelaties en ondersteuning van horecazaken, niet als doel het merk lokaal te positioneren en het afzetvolume te verhogen.



Hélène Behaeghe

03

Mijn takkenpakket

Als stagiair Sales West-Vlaanderen was ik verantwoordelijk voor prospectie en leadqualificatie, opvolging van bestaande klanten, verkoop en relatiebeheer tijdens beurzen en events, en het registreren en analyseren van alle salesactiviteiten in CRM (HubSpot). Daarnaast ondersteunds ik leadgeneratie-acties, rapporteerde ik wekelijks resultaten en werkte ik actief aan zelfeffectieve en commerciële vaardigheden.



Hélène Behaeghe

05

Bedrijfscultuur

Deel 1

Cultuur en werkomgeving

De bedrijfscultuur bij Tout Bien pils is informeel, open en ondernemend. Je komt terecht in een klein, betrokken team waar samenwerking en initiatief sterk worden aangemoedigd. De omgeving voelt toegankelijk aan en er is ruimte om te leren door te doen.

Omgang met elkaar

Collega's gaan respectvol en laagdrempelig met elkaar om. Communicatie verloopt vlak en direct, waarbij feedback op een constructieve en ondersteunende manier wordt gegeven. Vragen stellen en mededelen wordt positief onthaald, ook van stagiairs.

Steeer en werkdruk

De algemene steer is positief en gedreven, met een duidelijke focus op resultaten. De werkdruk kan variëren, vooral rond events, salesacties of beurzen, maar blijft haalbaar door een flexibele houding en goede afstemming binnen het team. Zelfstandigheid wordt verwacht, maar je staat er niet alleen voor.

Team, lunch en informele momenten

Het team is kleinschalig, wat zorgt voor korte communicatielijnen. Lunchen gebeurt meestal informeel, soms samen, soms individueel, afhankelijk van de planning. Er is ruimte voor informele gesprekken, wat bijdraagt aan een aangename werksfeer. Activiteiten na het werk ontstaan spontaan en zijn niet verplicht, maar versterken wel het teamgevoel.

Helène Behaeghe

06

De 3 belangrijkste eigenschappen

1. Commercieel ingesteld & strategisch kunnen denken

Je moet feeling hebben met sales en begrijpen hoe je een merk in de markt zet. Het is belangrijk dat je kan mededelen over acties, opportuniteiten zelf en graag wat werkt bij klanten.

2. Creatief en communicatief sterk

Creativiteit is belangrijk, zowel om ideeën te bedenken als om die goed te communiceren. Dat kan gaan van het praten met klanten tot teksten schrijven of mededelen over content en acties.

3. Proactief en zelfstandig

Dit is geen stage waar je constant moet wachten op opdrachten. Je moet zelf durven stappen zetten, mensen aanspreken en oplossingen bedenken. Wie initiatief toont, krijgt hier ook echt kansen.



Helène Behaeghe

08

Persoonlijke evaluatie

Mindere punten



1. Combinatie van afterwork en werkdruk

Na afterworkactiviteiten wordt er verwacht dat je de dag hebben opnieuw volledig professioneel en productief aan de slag gaat. Dit vraagt soms extra discipline en energie.

2. Eenzame werkdagen in sales

Tijdens relatiebezoeken werk je vaak alleen, wat sommige dagen eenzaam kan aanvoelen. Dit is iets waar je als salesstagiair mentaal mee moet leren omgaan.

3. Nood aan sterke zelforganisatie

Structuur bevelen is persoonlijk voor mij een aandachtspunt. In deze stage is het belangrijk dat je hier zelf actie op moet aanzetten. Je weet zelfstandig werkt en verantwoordelijk bent voor je eigen planning en opvoeding.

Helène Behaeghe

10

Bedrijfscultuur

Deel 2

Aanspreekvorm en hiërarchie

De hiërarchie is vlak iedereen spreekt elkaar bij de voornaam aan en functies bepalen niet hoe ideeën worden gewaardeerd. Eigen inbreng wordt serieus genomen, ongeacht je rol. Dit zorgt voor een open cultuur waarin initiatief en verantwoordelijkheid centraal staan.

Kort samengevat

Tout Bien Pils is vooral een goede match voor een student die zelfstandig en ondernemend is en niet bang is om initiatief te nemen als IM'er dus een draagstap. Omdat het team klein is, krijg je snel verantwoordelijkheid en moet je zelf mee nadenken en doen.



Helène Behaeghe

07

Persoonlijke evaluatie

Positieve punten

1. Sterke en aangename bedrijfscultuur

De open en enthousiaste cultuur was voor mij een grote meerwaarde. Er is een goede balans tussen professioneel werken en ruimte krijgen om ook informeel jezelf te kunnen zijn, wat zorgt voor een fijne en motiverende werksfeer.

2. Goede begeleiding en vertrouwen vanaf dag één

Ik werd vanaf de start zeer goed begeleid en kreeg meteen alle nodige informatie om zelfstandig aan de slag te kunnen. Dat vertrouwen zorgde ervoor dat ik snel verantwoordelijkheid kon opnemen en leerde door efficiënt te doen.

3. Teameengevoel en informele momenten

De afterworkmomenten en gezellige lunchjes die we samen dronken, versterkten het teamgevoel en maakten het werk extra leuk en verbindend.



Helène Behaeghe

09

Auteursnoot

Tip voor toekomstige stagiairs

Een belangrijke tip die ik wil meegeven: noteer vanaf dag één alle praktische informatie die je krijgt (zoals prijzen, hoeveelheden of afspraken). Zo vermijd je dat je meerdere keren dezelfde vragen moet stellen en werk je efficiënter en zelfkoder. Succes met jullie stage! Is een super toffe onvergetelijke ervaring.



Wil je graag wat extra info? Stuur mij een mailtje via helene.behaeghe@student.howest.be

11