

# Commercial Trainee

## La société

Galactic, un des leaders mondiaux en biotechnologie au service de l'alimentation humaine et animale, aide depuis 1994 ses clients à développer des produits sûrs, sains, durables et de qualité. Spécialiste en fermentation, nous offrons une large gamme d'antimicrobiens et de solutions naturelles innovantes tels que l'acide lactique, les lactates et autres dérivés. Avec son siège social en Belgique, des installations de production aux Etats-Unis, en Chine et en Europe, Galactic emploie près de 300 personnes dans le monde dont 150 en Belgique et est active dans plus de 80 pays.

Galactic est un employeur garantissant l'égalité des chances qui valorise la diversité et l'inclusion au sein de son organisation. Le processus de recrutement n'est donc pas basé sur le sexe, le handicap, la situation familiale, l'orientation sexuelle, l'âge, les opinions politiques, les convictions religieuses, l'activité syndicale ou l'origine raciale, sociale, culturelle ou nationale. Se comporter de manière éthique signifie ne pas se livrer à des pratiques discriminatoires.

Pour notre siège social situé à Anderlecht, nous recherchons un :

# Commercial Trainee

## Fonction

En tant que **Commercial(e) en formation**, vous intégrerez un programme immersif d'un an, conçu pour vous offrir une vision complète de notre activité et vous préparer à un rôle clé en contact avec nos clients.

Au fil de votre parcours, vous développerez progressivement vos compétences à travers des expériences variées et concrètes :

- Développer votre connaissance de nos produits et de notre environnement, notamment grâce à une immersion technique et des interactions avec nos équipes internes
- Participer à des projets concrets, comme le soutien au lancement de nouveaux produits ou la création de supports commerciaux
- Contribuer à des analyses de marché et à l'identification d'opportunités commerciales
- Prendre part à des actions de prospection et de développement commercial (EMEA et Amérique du Nord), avec un accompagnement progressif
- Découvrir le quotidien des équipes via des phases de shadowing (commercial, technique, customer success)
- Vous familiariser avec nos outils et nos méthodes de travail (CRM, organisation commerciale, relation client)
- Participer ponctuellement à des initiatives transverses (communication, événements, innovation)

Ce parcours riche et évolutif vous permettra de construire une vision à 360° du métier, tout en développant progressivement votre propre orientation (commerciale, technique ou stratégique).

## Profil

- Formation technique ou scientifique : bio-ingénieur, ingénieur civil ou industriel en chimie, (bio)chimiste, biologiste, ou équivalent
- Diplômé(e) en 2024, 2025 ou 2026
- Intérêt marqué pour le commercial et le contact client
- Bonne maîtrise de l'anglais (indispensable) – toute autre langue est un atout
- Esprit d'analyse, curiosité et envie d'apprendre
- Bon relationnel et sens du service

## Offre

- Un CDI avec un parcours structuré
- Une formation intensive d'un an pour acquérir toutes les clés du métier
- Une compréhension approfondie de notre activité avant toute prise de fonction définitive
- De réelles opportunités d'évolution en fonction de vos compétences et aspirations
- Un environnement dynamique favorisant l'initiative et l'engagement
- Une approche sécurisée avec des solutions internes pour assurer la continuité des postes

- Une société à taille humaine avec une dimension internationale, encourageant l'autonomie et l'esprit d'équipe.
- Un package salarial intéressant assorti d'avantages extralégaux (chèques repas, écochèques, l'assurance hospitalisation pour vous et votre famille : consultations médecins, frais dentaires, optiques, médicaments prescrits, consultations et soins paramédicaux, l'assurance de groupe (vie/décès/rente d'invalidité).

[Postulez Maintenant](#)