



PRÉ-WORK

CHALLENGE EXPERIENCE

H1 2025

Business



ambev

BUSINESS

Nessa etapa do processo, você já deve ter percebido que a Ambev divide sua operação em grandes mundos, como Supply (onde está centralizada a nossa produção) e o mundo Business, que é responsável por várias funções essenciais que garantem o sucesso operacional e estratégico da companhia.

No mundo Business, você encontra os nossos Centros de Distribuição, onde estão operações de vendas e distribuição da companhia, além das nossas Diretorias Regionais, onde centralizamos a estratégia por trás dessas operações.

Se ambientar nesse cenário será fundamental para você e seu grupo resolverem o case no dia do Challenge Experience! Bora conhecer um pouco das áreas que compõe o mundo Business?



ÁREAS



TRADE MARKETING

Orientada por dados, a área de Trade Marketing foca em estratégias para aumentar as vendas nos PDVs (pontos de venda), como supermercados, lojas e outros canais de distribuição. Aqui, o objetivo é garantir que os produtos sejam bem expostos, atraindo a atenção do consumidor e, consequentemente, impulsionando as vendas.



FINANCEIRO

Essa área é dividida em 2 setores:

1. Setor interno (compra de insumos, pagamento de gastos fixos da operação, como manutenção e entre outros);
2. Setor externo (crédito para clientes e cobranças de inadimplência).



NÍVEL DE SERVIÇO

Responsável pela qualidade do serviço Ambev prestado ao cliente. Para mensurar essa informação, essa área é dona do NPS (Net Promoter Score) e de ativos que impulsionam a qualidade do atendimento (geladeiras, promoção de cupons digitais, definição de área de atendimento e periodicidade de casa setor).



APURAÇÃO DE RESULTADOS (APR)

Área responsável por analisar dados para disponibilizar insumos a fim de definir a estratégia comercial. Para o time de APR, contato com Power BI, Excel e demais ferramentas de apuração de informações são fundamentais!

ÁREAS



LOGÍSTICA

Dividida em 3 áreas:

1. Controle: gestão de estoque e previsão de demanda;
2. Armazém: responsável pela gestão da organização física, carregamento de caminhões, retorno de rota;
3. Distribuição: responsável pela entrega do pedido no ponto de venda.



GENTE E GESTÃO

área responsável por gerenciar as relações de trabalho, o desenvolvimento profissional dos colaboradores, a cultura organizacional e a gestão do talento na companhia. Assim como as demais áreas, a área de Gente também é super orientada por dados metrificando informações importantes para agir estrategicamente.



VENDAS

Área comercial da companhia! Aqui, você encontrará em especial os nossos Representantes de Negócio (RNs), que possuem uma rotina bastante externa de visitação aos clientes, oferecendo promoções, apresentando inovações, criando relacionamento e solidificando nossas marcas com o PDV!

Desde o surgimento da plataforma Bees, o trabalho do RN se tornou mais estratégico: a plataforma mensura dados importantes da região e do próprio PDV, levantando insights de produtos Ambev que podem fazer sentido com base no comportamento dos consumidores. Dessa forma, o Representante de Negócio pode trabalhar com base em dados para realizar vendas cada vez mais consultivas e assertivas!

FIQUE DE OLHO NESSES CONCEITOS!

PDV – Pontos de Venda (como bares, restaurantes, lanchonetes).

CDD – Centro de Distribuição: unidades que distribuem nossos produtos para bares, lanchonetes e restaurantes.

AS – Assim como os CDDs, as unidades de Autosserviço também distribuem nossos produtos, mas especificamente para locais onde você mesmo escolhe seu produto na prateleira, como supermercados.

RN – Representante de Negócio.

BEES – Bees é a plataforma B2B da Ambev! Nela, o PDV explora nosso catálogo, gera pedidos, acompanha entregas, consulta faturas e acessa soluções, histórico e dados. Tudo em um só lugar!

NPS – Já preencheu aquela pesquisa de satisfação que chega no seu e-mail depois de comprar algum produto ou serviço? O nome correto é Net Promoter Score (NPS): é uma métrica utilizada para medir a fidelidade do cliente e a probabilidade de recomendação de uma empresa, produto ou serviço a outras pessoas.

Diferença entre cliente e consumidor – você sabe qual a diferença entre cliente e consumidor? Para a Ambev, clientes são os nossos Pontos de Venda, que compram direto com a gente. Já os consumidores, são aqueles que efetivamente consomem nossos produtos: o consumidor FINAL, que compra nos pontos de venda.

SEU
SONHO
COMEÇA AQUI

PROGRAMA DE ESTÁGIO 2025

Pré-work | Estágio 2025

Vamos juntos nessa!

O pré-work foi feito para ajudar você a se preparar
para as próximas etapas do processo.
Use as dicas e informações para se inspirar e se
sentir mais preparado e confiante.

Estamos na torcida por você. Boa sorte!