

2024

Sales Excellence AWARDS

Celebrate Growth, Reward Resilience

Η επιχειρηματική κοινότητα είναι έτοιμη να υποδεχτεί τους φετινούς μεγάλους νικητές πωλήσεων.

Μη χάσετε την ευκαιρία να ξεχωρίσετε σε έναν κορυφαίο θεσμό που γιορτάζει την καινοτομία, την εξέλιξη και τη δυναμική των πωλήσεων σε όλους τους επιχειρηματικούς κλάδους.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

1. Τμήμα Πωλήσεων της Χρονιάς
2. Διευθυντής / Διευθύντρια Πωλήσεων της Χρονιάς
3. Διευθυντής / Διευθύντρια Τμήματος & Στέλεχος Πωλήσεων της Χρονιάς **NEW**
4. Αριστεία στα Κανάλια & Υποστήριξη Πωλήσεων
5. Εξαιρετική Απόδοση στις Πωλήσεις
6. Διάκριση στην Οργάνωση της Διεύθυνσης Πωλήσεων
7. Sales Company of the Year **NEW**

ΥΠΟΒΟΛΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ ΕΩΣ

19/04/2024

ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ

www.salesexcellenceawards.gr



ΕΝΟΤΗΤΕΣ & ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

ΕΝΟΤΗΤΑ 1.

ΤΜΗΜΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

Τμήμα πωλήσεων που κατάφερε να φέρει ανάπτυξη και κερδοφορία στην εταιρεία μέσω αύξησης πωλήσεων και κερδοφορίας, αύξησης πελατών (μεριδίου αγοράς) και εδραίωσης της εμπιστοσύνης τους, αύξησης εξαγωγών, εισαγωγής νέων ή βελτιωμένων προϊόντων στην αγορά, καινοτόμων μεθόδων προώθησης, ενσωμάτωσης τεχνολογίας στην προσέγγιση των πελατών, εκμετάλλευσης νέων τεχνολογιών στην πώληση και στην αγοραστική εμπειρία. Υποψηφιότητες κατατίθενται ανά κατηγορία, στους εξής επιχειρηματικούς κλάδους:

- 1.1 Λιανεμπόριο Καταναλωτικών Αγαθών (FMCG)
- 1.2 Βιομηχανία - Χονδρεμπόριο Καταναλωτικών Προϊόντων (FMCG)
- 1.3 Τεχνολογία (Τηλεπικοινωνίες, ICT, Ψηφιακά Μέσα)
- 1.4 Υπηρεσίες (Ενέργεια, Τουρισμός κλπ)
- 1.5 Υγεία, Φάρμακα, Ομορφιά, Well Being
- 1.6 Παραγωγή (πρωτογενής και δευτερογενής τομέας)
- 1.7 Ασφάλειες, Τράπεζες **NEW**
- 1.8 Μεταφορές, Logistics, Ναυτιλία **NEW**
- 1.9 Κατασκευές & Real Estate **NEW**
- 1.10 Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (μέχρι 50 άτομα) **NEW**
- 1.11 Άλλο

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

Διευθυντικό στέλεχος πωλήσεων που είχε καθοριστική συμβολή στην αύξηση των πωλήσεων ή/και στην προσπάθεια επίτευξης των στόχων της εταιρείας, καλλιεργώντας την ομαδική εργασία, τη συνέργεια, την παρακίνηση της ομάδας, όπως και ενθαρρύνοντας την πρωτοβουλία, τη δημιουργικότητα, την καινοτόμα σκέψη των συνεργατών του. Υποψηφίοι στην ενότητα 2 θα είναι αυτόματα και αυτοδίκαια οι διευθυντές/ διευθύντριες πωλήσεων των εταιρειών που συμμετέχουν και έχουν διακριθεί στην ενότητα 1, ενώ παράλληλα δίνεται η δυνατότητα να υποβάλει υποψηφιότητα όποιος άλλος επιθυμεί να διεκδικήσει τη συγκεκριμένη διάκριση λαμβάνοντας την πρωτοβουλία υποβολής πρότασης με τη σχετική τεκμηρίωση. Είναι στην ευχέρεια του Προέδρου και της Επιτροπής Αξιολόγησης να πραγματοποιήσει μικρής διάρκειας συνεντεύξεις με τους επικρατέστερους.

ΕΝΟΤΗΤΑ 3.

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΤΜΗΜΑΤΟΣ & ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

Υψηλές επιδόσεις διευθυντή/ διευθύντριας τμήματος και στελέχους πωλήσεων. Επιβραβεύονται πρωτοβουλίες για ανάπτυξη του τμήματος και της ομάδας πωλήσεων μέσα από καινοτόμες και αποτελεσματικές πρακτικές.

3.1 Διευθυντής / Διευθύντρια Τμήματος Πωλήσεων της Χρονιάς

Επιβραβεύονται διευθυντές τμημάτων με υψηλές επιδόσεις πωλήσεων της ομάδας τους (σε ποσοτικά δεδομένα

πωλήσεων, πελατολογίου και κατηγοριών προϊόντων) και πρωτοβουλίες για ανάπτυξη του τμήματος και της ομάδας πωλήσεων μέσα από καινοτόμες και αποτελεσματικές πρακτικές.

3.1.1 Δικτύου πωλήσεων λιανικής

3.1.2 B2B - Απευθείας πωλήσεις σε επιχειρηματικούς πελάτες

3.1.3 Ψηφιακών μέσων & ηλεκτρονικού εμπορίου

3.1.4 Υποστήριξης πελατών (shopper marketing, customer service, customer care)

3.1.5 Εξαγωγών

3.2 Στέλεχος Πωλήσεων της Χρονιάς **NEW**

Επιβραβεύονται πωλητές που έχουν σημαντική ανάπτυξη των πωλήσεων τους, του πελατολογίου τους και τους εύρους των προϊόντων τους.

στις πωλήσεις, στο λανσάρισμα προϊόντος / υπηρεσίας, στην αύξηση του πελατολογίου, των μεριδίων αγοράς κ.λπ.

ΕΝΟΤΗΤΑ 4.

ΑΡΙΣΤΕΙΑ ΣΤΑ ΚΑΝΑΛΙΑ & ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

4.1 Πωλήσεις μέσω Internet

Υψηλό ποσοστό πωλήσεων μέσω Internet, άμεση ή προσωποποιημένη εξυπηρέτηση πελατών πριν / μετά την πώληση, δημιουργία ψηφιακού καναλιού συμπληρωματικού στο φυσικό ή/και όχι.

4.2 Τηλεφωνικές πωλήσεις

Επιτυχημένη λειτουργία call-center για τηλεφωνικές πωλήσεις, αλλά και για pre-sales / after-sales υποστήριξη των πελατών.

4.3 Πωλήσεις μέσω καταστημάτων retail

Υψηλό ποσοστό ανάπτυξης πωλήσεων φυσικών καταστημάτων λιανικής πάσης φύσεως (Σ/Μ, Υπηρεσίες, Τεχνολογία, Προϊόντα Διαρκείας κ.λπ.).

4.4 B2B πωλήσεις στους κλάδους εμπορίου- βιομηχανίας

Υψηλό ποσοστό ανάπτυξης πωλήσεων σε όλους τους κλάδους πάσης φύσεως (FMCG, Τεχνολογία, Υπηρεσίες, Κατασκευές, Προϊόντα Διαρκείας, Βαριά Βιομηχανία κ.λπ.).

4.5 Ψηφιακό μάρκετινγκ, social media & analytics στις πωλήσεις

Αξιοποίηση καινοτόμων μεθόδων ψηφιακού μάρκετινγκ και social media με στόχο την παροχή προσωποποιημένων υπηρεσιών ή πιο κατάλληλων ανά κατηγορία προϊόντων, την αύξηση του engagement των πελατών και γενικώς την αναβάθμιση και τη διαφοροποίηση της αγοραστικής εμπειρίας.

4.6 Πρωθητικές ενέργειες σε τελικό σημείο πώλησης

Ενέργεια Below The Line που έφερε σημαντικά αποτελέσματα στις πωλήσεις, στο λανσάρισμα προϊόντος / υπηρεσίας, στην αύξηση του πελατολογίου, των μεριδίων αγοράς κ.λπ.

4.7 Εφοδιασμός & διανομή προϊόντων

ΕΝΟΤΗΤΕΣ & ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

ΕΝΟΤΗΤΑ 5. ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

5.1 Αύξηση πωλήσεων

Για το σύνολο των κατηγοριών ή για επιμέρους κατηγορίες προϊόντων σε απόλυτους αριθμούς ή ως ποσοστό επί των συνολικών πωλήσεων, για συγκεκριμένη κατηγορία πελατών ή γεωγραφική περιοχή ή ομάδα πελατών).

5.2 Αύξηση εξαγωγών

Για το σύνολο των κατηγοριών ή για επιμέρους κατηγορίες προϊόντων, διεθνώς ή σε συγκεκριμένη μεγάλη γεωγραφική περιοχή, σε απόλυτους αριθμούς ή ως ποσοστό επί των συνολικών πωλήσεων. Επιτυχής ανάπτυξη νέας ή υπάρχουσας επιχειρηματικής δραστηριότητας που αφορά προϊόν, κατηγορία δραστηριότητας ή/και συνολικά την εταιρεία. Επιτυχής γεωγραφική επέκταση ή / και είσοδος σε διεθνή κανάλια διανομών.

5.3 Βέλτιστη παραγωγικότητα και απόδοση

Αύξηση της παραγωγικότητας των πωλητών ή / και της απόδοσης των πωλήσεων, μείωση του κόστους πωλήσεων / διανομών, βελτίωση μεθόδων του τρόπου πληρωμής των πελατών.

5.4 Πελατοκεντρικότητα - Εξυπηρέτηση / Ικανοποίηση πελατών

Αποτελεσματικές οργανωτικές δομές και διαδικασίες για την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών -after sales service, σε επίπεδο back ή front-office καθόλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής της πώλησης.

5.5. Ευελιξία / προσαρμοστικότητα σε περιόδους κρίσεων / αβεβαιότητας (π.χ. πληθωρισμός)

Επιβραβεύονται καλές πρακτικές και ευέλικτες στρατηγικές που συμβάλουν στην ανάπτυξη των πωλήσεων της εταιρίας σε περιόδους που έχουν σημαντική αβεβαιότητα λόγω απρόβλεπτων αλλαγών (π.χ. πληθωρισμός, πανδημία, πολεμικές συρράξεις, διακοπές στις διεθνείς αλυσίδες εφοδιασμού κ.λπ.).

5.6. Καινοτόμο προϊόν / υπηρεσία

Συνεργασία του τμήματος πωλήσεων με άλλα τμήματα της επιχείρησης ή services providers για τον σχεδιασμό, την επιτυχημένη προώθηση και την εισαγωγή καινοτόμου προϊόντος ή υπηρεσίας με αξιόλογα αποτελέσματα.

5.7. Επιτυχημένη εισαγωγή προϊόντος

Επιτυχημένο λανσάρισμα ή εκ νέου λανσάρισμα προϊόντος ή υπηρεσίας με θετικά αποτελέσματα στις πωλήσεις, αύξηση μεριδίων αγορά, αύξηση ικανοποίησης πελατών.

ΕΝΟΤΗΤΑ 6. ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

6.1 Υιοθέτηση & αξιοποίηση βέλτιστων πρακτικών

Επιτυχημένη αξιοποίηση εξελιγμένων πρακτικών μοντέλων/τεχνικών πωλήσεων ή εξειδίκευση αυτών των τεχνικών (μεθόδων) στις ιδιαιτερότητες των πωλήσεων της εταιρείας.

6.2 Τεχνολογίες διαχείρισης, αυτοματοποίησης & αναβάθμισης των πωλήσεων

Αποτελεσματική αξιοποίηση πληροφορικών συστημάτων, τεχνικών εξόρυξης γνώσης, mobile εφαρμογών κ.λπ. (π.χ. CRM, Business Intelligence) και του Internet για την άμεση πληροφόρηση σχετικά με τις επιδόσεις των στελεχών πωλήσεων και τη σωστή διαχείριση του τμήματος πωλήσεων από τον Διευθυντή, καθώς και την επιτυχημένη αξιοποίηση της πληροφορικής στην αυτοματοποίηση και αναβάθμιση των πωλητών, αλλά και γενικότερα των διαδικασιών πωλήσεων.

6.3 Συνεργατικές πρακτικές - cross functional team co-operation

Αποτελεσματικές συνεργατικές πρακτικές του τμήματος πωλήσεων με άλλα τμήματα για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας.

6.4 Εκπαίδευση & ανάπτυξη στελεχών

Ολοκληρωμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης του δικτύου πωλήσεων σε ένα εύρος γνωστικών αντικειμένων και σε συνδυασμό με επιτυχημένο ολοκληρωμένο πρόγραμμα ανάπτυξης και εκπαίδευσης της διοίκησης πωλήσεων με την ανάδειξη της σχετικής ηγεσίας και προώθηση βέλτιστων πρακτικών προγραμματισμού και ελέγχου του τμήματος πωλήσεων.

6.5 Αναδιοργάνωση της διεύθυνσης ή του δικτύου πωλήσεων

Επιτυχημένες πρακτικές αναδιοργάνωσης των τμημάτων πωλήσεων μέσω προσέλκυσης ταλαντούχων πωλητών και ανάπτυξης των δεξιοτήτων τους, καινοτόμων συστημάτων ανταμοιβών, προγραμμάτων παροχής κινήτρων αλλά και επαναπροσδιορισμού του δικτύου πωλήσεων.

6.6 Best service provider (υπηρεσίες πληροφορικής, εκπαίδευσης, call-Center κλπ) για τις πωλήσεις

Αφορά παρόχους υπηρεσιών, λύσεων, συστημάτων και προγραμμάτων προς άλλες εταιρείες για την υποστήριξη των πωλήσεων.

ΕΝΟΤΗΤΑ 7. SALES COMPANY OF THE YEAR NEW

Στην ενότητα αυτή αναγνωρίζονται τα υψηλά επιτεύγματα των επιχειρήσεων για το 2023.

7.1 Sales Company of the Year - Growth

Βραβεύεται η εταιρία που είχε εξαιρετικούς ρυθμούς ανάπτυξης των πωλήσεων της το 2023.

7.2 Sales Company of the Year - Innovation

Βραβεύεται η εταιρία που ανέδειξε το 2023 καινοτομίες στα προϊόντα και στα κανάλια/διαδικασίες πωλήσεων και διανομής.

7.3 Sales Company of the Year - Sustainability

Βραβεύεται η εταιρία με αποτελεσματική στρατηγική βιωσιμότητας στα προϊόντα, τις διαδικασίες και τους στόχους.

Sales Excellence AWARDS 2024

ΒΡΑΒΕΙΑ & ΕΙΔΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

GOLD, SILVER, BRONZE

Από τη βαθμολογία της Κριτικής Επιτροπής αναδεικνύονται Gold, Silver ή/και Bronze βραβεία. Είναι πιθανό να δοθούν περισσότερα από τρία βραβεία σε κατηγορία βράβευσης, όπου υπάρχουν ισοβαθμίες μεταξύ υποψηφιοτήτων, ή λιγότερα από τρία βραβεία σε κατηγορία βράβευσης, όπου οι υποψηφιότητες δεν συγκεντρώνουν την απαιτούμενη βαθμολογία.

Gold (Χρυσό): Η μία υποψηφιότητα που συγκεντρώνει την υψηλότερη βαθμολογία της κατηγορίας και βρίσκεται πάνω από το γενικό μέσο όρο. Εφόσον υπάρχει ισοβαθμία, δύνανται να δοθούν ισάριθμα Gold βραβεία.

Silver (Αργυρό): Η/Οι υποψηφιότητα/ες που συγκεντρώνουν τις αμέσως επόμενες βαθμολογίες ανά κατηγορία.

Bronze (Χάλκινο): Η/Οι υποψηφιότητα/ες που συγκεντρώνουν βαθμολογία πάνω από το όριο βράβευσης όπως αυτός ορίζεται από τον μέσο όρο του συνόλου των βαθμολογιών.

Για να δοθεί η τριπλή κατηγοριοποίηση Gold, Silver, Bronze θα πρέπει να υπάρχουν τουλάχιστον τέσσερις (4) υποψηφιότητες στην ίδια κατηγορία. Σε περίπτωση που αυτό δεν συμβεί, τότε η συγκεκριμένη κατηγορία ενοποιείται/συγχωνεύεται με άλλη στην ίδια ενότητα.

Platinum

Είναι στη διακριτική ευχέρεια των Διοργανωτών -σε συνεργασία και με τη σύμφωνη γνώμη του Προέδρου της Κριτικής Επιτροπής-, να απονεμηθεί Αριστεία σε υποψηφιότητες με εξαιρετικές επιδόσεις. Απονέμεται έως ένα Platinum ανά ενότητα, στην υποψηφιότητα που έχει συγκεντρώσει την υψηλότερη βαθμολογία.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΚΡΙΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Η επιτροπή αξιολόγησης αποτελείται από επαγγελματίες του χώρου, εκπροσώπους του Ινστιτούτου Πιωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ) και ακαδημαϊκούς/καθηγητές πανεπιστημίου που έχουν πολυετή επαγγελματική/ερευνητική εμπειρία στον χώρο των πιωλήσεων εντός και εκτός Ελλάδος. Πρόεδρος της Επιτροπής είναι ο Γεώργιος Δουκίδης, Καθηγητής Ηλεκτρονικού Επιχειρείν, Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης & Τεχνολογίας, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών / Ιδρυτής & Διευθυντής του ELTRUN.

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΑΣΧΩ

Μέσω των βραβείων αναγνωρίζονται και επιβραβεύονται εξαιρετικά επιτεύγματα και αποτελεσματικές πρωτοβουλίες σε προγράμματα και μοντέλα επιβράβευσης, στις ευκαιρίες που δημιουργούν οι μάρκες για επικοινωνία και αλληλεπίδραση με τους πελάτες και στις στρατηγικές που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις για να διατηρούν το πελατολόγιό τους. Μέσα από τη διαδικασία αξιολόγησης, οι εταιρείες, οργανισμοί, φορείς, λαμβάνουν χρήσιμο feedback από τους ειδικούς για τη χρονιά που πέρασε και εντοπίζουν τη θέση τους σε σύγκριση με τους peers τους στην αγορά που δραστηριοποιούνται. Στόχος της αξιολόγησης και της επιβράβευσης είναι η διαρκής βελτίωση των εταιρειών, των κλάδων και του επιχειρηματικού τοπίου συνολικά στην Ελλάδα.

• Αναγνώριση / Αξιοπιστία

Ένα βραβείο σημαίνει ότι η υποψηφιότητά σας έχει αξιολογηθεί θετικά από τους ειδικούς που απαρτίζουν την επιτροπή, αναγνωρίζεται και αποκτά αξιοπιστία.

• Μέτρηση της Επιτυχίας / Benchmarking

Μέσω της αξιολόγησης, οι υποψήφιοι διακρίνουν που τοποθετούνται οι υπηρεσίες/προϊόντα τους σε σχέση με την αγορά, τα διεθνή standards και τις προσδοκίες των αξιολογητών.

• Ανατροφοδότηση / Feedback / Βελτίωση

Όλοι οι υποψήφιοι λαμβάνουν τα σχόλια των αξιολογητών – εφόσον το ζητήσουν – ώστε να λάβουν γνώση για τα σημεία βελτίωσης που οι ειδικοί αξιολογητές προτείνουν.

• Προβολή / Δημοσιότητα

Μια διάκριση προσφέρει πολλαπλά εργαλεία και ευκαιρίες για ευρύτερη δημοσιότητα καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου.

• Ανταμοιβή / Κίνητρο στις ομάδες

Η διάκριση προσφέρει σημαντική αναγνώριση στις προσπάθειες των ομάδων και ενισχύει το ηθικό των εργαζομένων.

• Ενίσχυση πωλήσεων

Έχει αποδειχθεί μέσω ερευνών ότι ένα βραβείο ενισχύει την άποψη των πελατών για την ποιότητα των υπηρεσιών / προϊόντων μιας εταιρείας και συνεισφέρει θετικά στις πωλήσεις.

ΥΠΟΒΟΛΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ ΕΩΣ

19/04/2024

ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ

www.salesexcellenceawards.gr

Sales Excellence AWARDS 2024

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

- Στα βραβεία μπορούν να δηλώσουν υποψηφιότητα όλες οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των Πωλήσεων.
- Χρόνος υλοποίησης έργων: Στα Sales Excellence Awards 2024 δικαίωμα υποψηφιότητας έχουν οι ενέργειες και τα προγράμματα που έχουν υλοποιηθεί την περίοδο Απρίλιος 2023-Απρίλιος 2024.
 - Μια υποψηφιότητα μπορεί να κατατεθεί σε περισσότερες από μια Κατηγορίες Βράβευσης, εφόσον περιλαμβάνει την περιγραφή και το υποστηρικτικό υλικό που αρμόζει στην εκάστοτε Κατηγορία Βράβευσης. Κάθε υποψηφιότητα θα πρέπει να απαντά με συγκεκριμένη δομή και σαφήνεια ανάλογα με το περιεχόμενο και τα ζητούμενα της κατηγορίας στην οποία υποβάλλεται.
 - Μετά τη λήξη της προθεσμίας υποβολής υποψηφιότητών, δεν επιτρέπεται οποιαδήποτε αλλαγή.
 - Οι συμμετέχοντες στα βραβεία φέρουν την πλήρη και αποκλειστική ευθύνη για τις υποψηφιότητες που υποβάλλουν, καθώς και για την αλήθεια, πληρότητα και ακρίβεια των στοιχείων που περιλαμβάνονται σε αυτές.
- Η αξιολόγηση των υποψηφιότητων από την Επιτροπή Αξιολόγησης, πραγματοποιείται με βάση τα στοιχεία που οι συμμετέχοντες έχουν υποβάλει στην online υποψηφιότητα Διευκρινίζεται ότι η Διοργανώτρια Εταιρεία δεν υποχρεούται να προβάινει σε έλεγχο της αλήθειας, ορθότητας και της ακρίβειας των στοιχείων που υποβάλλουν οι συμμετέχοντες, ωστόσο η Boussias Events έχει το δικαίωμα να ακυρώσει ή/και αποκλείσει ή/και να μην βραβεύσει μια υποψηφιότητα αν υποπέσει στην αντίληψή της ή αν υπάρχουν ενδείξεις ότι τα στοιχεία που έχουν υποβληθεί είναι ψευδή ή ανακριβή, ή αν έχουν αποσιωπηθεί ουσιώδη στοιχεία στην υποβληθείσα υποψηφιότητα. Αντίστοιχα, εφόσον τους ζητηθεί, θα πρέπει οι συμμετέχοντες να είναι σε θέση να προσακομίσουν στοιχεία που να αποδεικνύουν όσα αναφέρονται στον φάκελο της υποψηφιότητας. Σε κάθε περίπτωση πάντως, η Boussias Events, ως Διοργανώτρια Εταιρεία, και η Επιτροπή Αξιολόγησης δεν φέρουν καμία ευθύνη σε περίπτωση ψευδούς ή ανακριβούς δήλωσης, ή αποσιώπησης ουσιωδών στοιχείων σε μια υποψηφιότητα.
- Η Διοργανώτρια Εταιρεία, κατόπιν εισήγησης του Προέδρου ή της επιτροπής αξιολόγησης, διατηρεί το δικαίωμα, μετά την υποβολή των υποψηφιότητων, να συγχωνεύσει ή να ακυρώσει κατηγορίες, καθώς και να μεταφέρει υποψηφιότητες σε διαφορετική κατηγορία.
- Η Διοργανώτρια Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει στοιχεία του κειμένου της υποψηφιότητας, τα οποία δεν έχουν δηλωθεί ως εμπιστευτικά, σήματα και διακριτικά γνωρίσματα συμμετεχόντων στο πλαίσιο προβολής των βραβείων και των έργων που διακρίθηκαν σε αυτά.
- Μετά την αξιολόγηση της Επιτροπής, η Διοργανώτρια Εταιρεία θα ενημερώσει τους συμμετέχοντες για τα αποτελέσματα.
- Ο τρόπος ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων θα είναι προσαρμοσμένος στις υγειονομικές συνθήκες που θα επικρατούν στην χώρα τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή.
- Οι συμμετέχοντες και οι υποψηφιότητες που υποβάλλονται δεν ανακοινώνονται δημοσίως. Με εξαίρεση τη Διοργανώτρια Εταιρεία, οι συμμετέχοντες και οι υποβληθείσες υποψηφιότητες γνωστοποιούνται μόνο στα μέλη της Κριτικής Επιτροπής για τους σκοπούς της αξιολόγησης. Μετά την ολοκλήρωση της ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων ανακοινώνονται μόνο τα βραβευμένα έργα.
- Η Διοργανώτρια Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να τροποποιήσει μονομερώς τους όρους των βραβείων ή να αναβάλει ή ματαιώσει τη διοργάνωση, σε οποιαδήποτε φάση της, εάν συντρέχει σοβαρός λόγος συμπεριλαμβανομένων ενδεικτικά, και όχι περιοριστικά, γεγονότων ανωτέρας βίας. Σε κάθε περίπτωση, η Διοργανώτρια Εταιρεία θα ενημερώσει σχετικά τους συμμετέχοντες μέσω email.
- Οι συμμετέχοντες στα βραβεία ουδεμία αξίωση δύνανται να προβάλλουν έναντι της Διοργανώτριας Εταιρείας απορρέουσα από τις ως άνω ενέργειες, καθώς και εν γένει από τη συμμετοχή τους στα βραβεία.
- Οι συμμετέχοντες, υποβάλλοντας την υποψηφιότητά τους, αποδέχονται

πλήρως και ανεπιφύλακτα τους παραπάνω όρους συμμετοχής, καθώς και τις αποφάσεις της Κριτικής Επιτροπής, η οποία είναι και η μόνη αρμόδια για την αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων και την οριστικοποίηση των αποτελεσμάτων. Δια της υποβολής υποψηφιότητας, οι συμμετέχοντες στη διοργάνωση αναγνωρίζουν ρητώς και ανεπιφύλακτα ότι οι αποφάσεις της Επιτροπής δεν αμφισβητούνται και ότι δεν γίνονται δεκτές και δεν εξετάζονται ενστάσεις για την επαναχολόγηση των υποψηφιοτήτων. Οι συμμετέχοντες παρατούνται κάθε σχετικής αξιώσης τους, της Διοργανώτριας Εταιρείας μη ευθυνόμενης για οιαδήποτε ζημία.

ΥΠΟΒΟΛΗ ΤΩΝ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

Διαδικασία έγκυρης υποβολής υποψηφιοτήτων

Η υποβολή των υποψηφιοτήτων στα βραβεία, πραγματοποιείται ηλεκτρονικά με τη συμπλήρωση της αντίστοιχης αίτησης συμμετοχής στο website. Για να υποβάλλετε υποψηφιότητα, θα πρέπει μέχρι την προθεσμία υποβολής υποψηφιοτήτων:

- Να επισκεφτείτε το site των βραβείων <https://www.salesexcellenceawards.gr>, να συμπληρώσετε και να υποβάλετε την online αίτηση υποψηφιότητας.
- Να πραγματοποιηθεί η πληρωμή με ένα από τους παρακάτω μεθόδους πληρωμής.
 - Πιστωτική ή χρεωστική κάρτα (Stripe)
 - Με τραπεζική κατάθεση του συνολικού κόστους όλων των υποψηφιοτήτων στους τραπεζικούς λογαριασμούς που αναγράφονται στην ιστοσελίδα των βραβείων (Απαιτείται αποστολή αποδεικτικού κατάθεσης εδώ: <https://www.salesexcellenceawards.gr/bank-transfer-receipt>)

Το ποσό που καταβάλει η εταιρεία για την εγκυρότητα της υποψηφιότητας είναι μη επιστρέψιμο. Σε περίπτωση έκτακτου κωλύματος επικοινωνήστε με τη Διοργανώτρια Εταιρεία στο e-mail: itasou@boussias.com

ΖΗΤΟΥΜΕΝΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑΣ

Για να υποβάλετε τις υποψηφιότητές σας στην online αίτηση, θα σας ζητηθεί να παρέχετε τα παρακάτω ζητούμενα:

ΓΙΑ ΌΛΕΣ ΤΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΚΤΟ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 2. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 3. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

1. Τίτλος υποψηφιότητας

Συμπληρώστε τον τίτλο της υποψηφιότητάς σας (έργο, ενέργεια, προϊόν κλπ.) με πεζοκεφαλαία γράμματα, όπως επιθυμείτε να ανακοινωθεί.

Τip: Σας προτείνουμε να μη γράφετε μεγάλους τίτλους. Εάν έχετε πολλαπλές συμμετοχές για το ίδιο έργο/πρωτοβουλία, προσαρμόστε τον τίτλο και το κείμενο ανάλογα με την περιγραφή της κατηγορίας.

2. Συμμετέχουσα εταιρεία

Συμπληρώστε την επωνυμία της συμμετέχουσας εταιρείας, όπως επιθυμείτε να ανακοινωθεί (π.χ. Boussias Events).

3. Δημιουργοί / Συντελεστές (προαιρετικά)

Παρακαλούμε να αναφέρετε τους συντελεστές των έργων που περιλαμβάνονται στην υποψηφιότητά σας.

4. Περιγραφή & στοιχεία της υποψηφιότητας (έως 1.000 λέξεις)

Περιγράψτε το περιβάλλον της αγοράς που κινείται η υποψηφιότητά σας. Αν πρόκειται για έργο/πρωτοβουλία, περιγράψτε τα ζητούμενα και το περιβάλλον του έργου/πρωτοβουλίας. Στη συνέχεια, περιγράψτε με σαφήνεια την καινοτομία και τους λόγους που πρέπει να ξεχωρίσει η υποψηφιότητά σας. Μια τεκμηριωμένη περιγράφτε των αποτελεσμάτων/ωφελειών είναι απαραίτητη. Νούμερα που τεκμηρώνουν το πώς αντιμετωπίστηκε η πρόκληση, θα εκτιμηθούν καθώς το κείμενο υποψηφιότητας είναι μείζονος σημασίας κατά την αξιολόγηση κάθε υποψηφιότητας, σας ενθαρρύνουμε:

Sales Excellence AWARDS 2024

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

- Να δώσετε στοιχεία (κυρίως ποσοτικά) που αφορούν τα 5 κριτήρια αξιολόγησης: Στρατηγική & Αποτελέσματα, Ανάπτυξη & Θέση στην αγορά, Marketing & Branding, Εμπειρία & Διασφάλιση σταθερού επιπέδου ποιότητας, Αξιοποίηση τεχνολογίας.
- Να δώσετε έμφαση στα στοιχεία εκείνα που καθιστούν τη συγκεκριμένη συναλλαγή ή την παρουσία της ομάδας στην αγορά μοναδική, ανταγωνιστική και καινοτόμο στην κατηγορία που υποβάλλετε υποψηφιότητα.
- Να συμπεριλάβετε ποιοτικά ή ποσοτικά δεδομένα και χαρακτηριστικά, που κατά την κρίση σας, ενισχύουν την υποψηφιότητα σας.
- Να περιγράψετε με σαφήνεια το περιβάλλον της αγοράς που κινείται η υποψηφιότητά σας, καθώς και τους λόγους για τους οποίους θεωρείτε ότι πρέπει να ξεχωρίσει η υποψηφιότητά σας.
- Να περιγράψετε τεκμηριωμένα τα αποτελέσματα/ωφέλεις που προέκυψαν από μια συγκεκριμένη συναλλαγή ή από την συνολική παρουσία της υποψήφιας ομάδας σε συγκεκριμένο κλάδο της αγοράς – θα συνεκτιμήσουν ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία αναφορικά με τον τρόπο αντιμετώπισης προκλήσεων.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΟΤΗΤΑ 2. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΝΟΤΗΤΑ 3. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΤΜΗΜΑΤΟΣ & ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

1. Ονοματεπώνυμο Διευθυντή / Διευθύντριας Πωλήσεων - Διευθυντή / Διευθύντριας Τμήματος Πωλήσεων - Στελέχους Πωλήσεων

Συμπληρώστε το ονοματεπώνυμο του Διευθυντή / Διευθύντριας Πωλήσεων ή του Στελέχους.

2. Συμμετέχουσα εταιρεία

Συμπληρώστε την επωνυμία του φορέα / οργανισμού / εταιρείας όπως επιθυμείτε να προβληθεί (π.χ. «Boussias Events»).

3. Περιγραφή & στοιχεία της υποψηφιότητας (έως 1.000 λέξεις)

Αναφέρετε τις επιτεύξεις του συγκεκριμένου ατόμου στις πωλήσεις και την συμβολή του σε συγκριμένους στόχους της εταιρείας του:

- Αποτελέσματα πωλήσεων του τμήματος τα τελευταία χρόνια με έμφαση στους τελευταίους 12 μήνες
- Πρωτοβουλίες / συστήματα / τεχνολογίες / τεχνικές που αξιοποίησε για την καλύτερη οργάνωση και αύξηση της παραγωγικότητας του τμήματος πωλήσεων και αποτελεσματικής προσέγγισης και εξυπηρέτησης των πελατών
- Στοιχεία για την ανάπτυξη των πωλήσεων τους τελευταίους 12 μήνες (αύξηση τζίφων, νέες αγορές, νέα προϊόντα, νέες κατηγορίες πελατών κλπ)

4. Βιογραφικό σημείωμα (αρχείο .doc, .docx ή PDF, μέχρι 20MB)

Προσθέτετε το βιογραφικό σημείωμα του συγκεκριμένου ατόμου.

ΓΙΑ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ

5. Στην παραπάνω περιγραφή υπάρχουν εμπιστευτικά στοιχεία;

Παρακαλούμε να μας επισημάνετε αν στην περιγραφή της υποψηφιότητάς σας υπάρχουν εμπιστευτικά στοιχεία, η Διοργανώτρια Εταιρεία δεν θα προβεί στη δημοσιοποίησή τους, ωστόσο θα τα γνωστοποιήσει σε όσους έχουν σχέση με τη διοργάνωση και την αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων (συμπεριλαμβανομένης ενδεικτικά, και όχι περιοριστικά της Κριτικής Επιτροπής, η οποία θα αξιολογεί αλλά δεν θα δημοσιοποιεί τυχόν εμπιστευτικά στοιχεία). Η Διοργανώτρια Εταιρεία ουδέμια ευθύνη φέρει για στοιχεία της υποψηφιότητας τα οποία δημοσιοποιήθηκαν και τα οποία δεν είχαν χαρακτηρισθεί ως εμπιστευτικά κατά την υποβολή της υποψηφιότητας από τη συμμετέχουσα εταιρεία/ομάδα, η οποία είναι και αποκλειστικά υπεύθυνη.

6. Media-ready synopsis (έως 100 λέξεις)

Παρακαλούμε να καταρτίσετε μια σύνοψη της υποψηφιότητάς σας, η οποία θα δημοσιευθεί, σε περίπτωση βράβευσής σας, ενδεικτικά:

1. στην ιστοσελίδα των βραβείων.
2. στα έντυπα και στα ηλεκτρονικά μέσα της Boussias Media.
3. Στα Social Media της Boussias Media.
4. Στα δελτία τύπου σε έντυπα και ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης τρίτων κλπ.

5. Ενδέχεται να υποστηρίζει την εκφώνηση του βραβείου στην τελετή απονομής εφόσον πραγματοποιηθεί.

Γράψτε περιγραφή της υποψηφιότητάς σας με μεστό χαρακτήρα. Συμπεριλάβετε τους κύριους λόγους τεκμηρίωσης, τα οφέλη και συμπεράσματα της υποψηφιότητάς σας και αποφύγετε κείμενα εμπορικού – διαφημιστικού χαρακτήρα. Η Διοργανώτρια Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να μην δημοσιεύσει κείμενα, εφόσον αυτά δεν αποσταλούν μαζί με την υποψηφιότητα ή δεν πληρούν τα παραπάνω κριτήρια.

7. Media - ready image (1 αρχείο jpg, έως 5 MB, landscape, min 75 dpi, 1920X1080)

Προσθέστε media - ready image σχετικό με την υποψηφιότητά σας. Σε περίπτωση που βραβευθεί η υποψηφιότητά σας, το image που θα ανεβάσετε εδώ θα εμφανιστεί - χωρίς επιπλέον ενημέρωση ή έγκριση - στην τελετή απονομής των βραβείων κατά την ανακοίνωση του βραβείου σας. Διαλέξτε λοιπόν το κατάλληλο!

8. Links (προαιρετικά)

Προσθέστε ένα ή περισσότερα ενεργά links της υποψηφιότητάς σας

9. Gallery (προαιρετικά - αρχεία png, jpg ή gif, έως 5 MB το αρχείο)

Για μια ολοκληρωμένη εικόνα της υποψηφιότητάς σας, είναι απαραίτητο να συνοδεύσετε το κείμενο σας με φωτογραφίες,

10. Γραφήματα (προαιρετικά - αρχείο .pdf, έως 4 αρχεία, μέχρι 20MB το αρχείο)

Συμπεριλάβετε γραφήματα (σε pdf) εάν πιστεύετε ότι θα διευκολύνουν το έργο της Κριτικής Επιτροπής και θα συμβάλουν στην καλύτερη κατανόηση και αξιολόγηση της υποψηφιότητας.

11. Case Study Video Link (προαιρετικά – YouTube, Vimeo, Wistia, Loom ή Facebook Video)

Προσθέτετε το video της υποψηφιότητάς σας. (<https://www.youtube.com/watch?v=12345678> ή <https://vimeo.com/12345678>)

Για συμβουλές πώς να συντάξετε μια πετυχημένη υποψηφιότητα, συμβουλευτείτε το site των βραβείων ή μιλήστε με τον υπεύθυνο υποψηφιότητων.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

Επιτροπή Αξιολόγησης

Η αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων θα πραγματοποιηθεί από τα μέλη της Επιτροπής Αξιολόγησης, με βάση τα στοιχεία που οι ίδιες οι εταιρείες έχουν υποβάλει στην online αίτηση υποψηφιότητας και σύμφωνα με τα παρακάτω κριτήρια αξιολόγησης, πλέον των ζητούμενων που αναφέρονται στην περιγραφή του κάθε βραβείου. Η Επιτροπή Αξιολόγησης διατηρεί το δικαίωμα να ζητήσει επιπρόσθετα αποδεικτικά στοιχεία (π.χ. ισολογισμούς), που να τεκμηριώνουν τους αριθμούς που συσχετίζονται με τις πωλήσεις και που αναφέρονται στην εκάστοτε υποψηφιότητα.

Η Διοργανώτρια Εταιρεία προβαίνει σε διαχωρισμό των κριτών σε ομάδες, διασφαλίζοντας ότι δεν υπάρχει σύγκρουση συμφερόντων και ότι οι κριτές έχουν ένα λογικό ύγρο υποψηφιοτήτων οι καθένας ώστε να πραγματοποιούν σε βάθος μελέτη και αξιολόγηση τους. Κανένας κριτής δεν γνωρίζει ποιοι άλλοι κριτές ανήκουν στην ίδια ομάδα αξιολόγησης, για λόγους διατήρησης της ανωνυμίας και για τη διασφάλιση της αμεροληψίας των αποτελέσματος.

Η ψηφοφορία είναι μυστική και αυστηρά προσωπική, ώστε να διασφαλίζεται η αντικειμενικότητα των αποτελεσμάτων και να μην επηρεάζεται το μέλος της Κριτικής Επιτροπής από τις βαθμολογίες ή απόψεις άλλων.

Τα μέλη της Κριτικής Επιτροπής ΔΕΝ βαθμολογούν:

- Υποψηφιότητες που έχουν υποβληθεί από την εταιρεία/φορέα όπου εργάζονται.
- Υποψηφιότητες που έχουν υποβληθεί από εταιρείες που συμμετέχουν στον ίδιο όμιλο εταιρειών με αυτές.

Sales Excellence AWARDS 2024

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

- Υποψηφιότητες που έχουν υποβληθεί από τρίτη εταιρεία (π.χ. πελάτη) και αφορούν έργο/συναλλαγή/υπόθεση στην οποία συμμετείχε η εταιρεία στην οποία τα μέλη της Κριτική Επιτροπής εργάζονται

Τα μέλη της Κριτικής Επιτροπής οφείλουν να αυτοεξαιρεθούν από τη βαθμολόγηση οποιαδήποτε άλλης συμμετοχής με την οποία έχουν κάποια σχέση, προβαίνοντας σε σχετική δήλωση στην online πλατφόρμα αξιολόγησης.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

• Στρατηγική & Αποτελέσματα (20% Βαρύτητα)

Ποια ποιοτικά και καινοτομικά χαρακτηριστικά προέκυψαν κατά την εκτέλεση της στρατηγικής πωλήσεων και πώς διαφοροποιήθηκε από τον ανταγωνισμό; Ποια μετρήσιμα αποτελέσματα και ποιοτικά οφέλη προέκυψαν; Πώς και πότε υλοποιήθηκε, εταιρικούς στόχους στους οποίους συνέβαλε, συγκεκριμένα αποτελέσματα από την υλοποίησή του και ποιες ήταν οι προκλήσεις που αντιμετωπίστηκαν;

• Ανάπτυξη & Θέση στην αγορά (20% Βαρύτητα)

Ποια τα βασικά οικονομικά στοιχεία θέσης της εταιρείας στην αγορά (τζίρος, μερίδιο αγοράς κ.λπ.); Πώς μεταβλήθηκαν οι αριθμοί κατά την προηγούμενη χρήση; Σε ποια επίπεδα εξελίχθηκε η επιχείρηση (από νέα προϊόντα μέχρι επέκταση σε νέες αγορές, rebranding κ.λπ.) ένεκα της στρατηγικής πωλήσεων; Πώς σχετίζεται με τις ευρύτερες στρατηγικές και εταιρικές πρακτικές, το μοντέλο επιχειρηματικότητας και τον τομέα δραστηριοποίησης της επιχείρησης;

• Marketing & Branding (20% Βαρύτητα)

Μέσα από ποιες ενέργειες και μέσα από ποια κανάλια βελτίωσε η επιχείρηση τις πωλήσεις;

• Εμπειρία & Διασφάλιση σταθερού επιπέδου ποιότητας (20% Βαρύτητα)

Ποια τα στοιχεία που διαμορφώνουν την εμπειρία του πελάτη και ποια τα στοιχεία μοναδικότητας της εμπειρίας αυτής; Ποιες οι διαδικασίες, οι πρακτικές και οι τεχνολογίες που επιτρέπουν στην επιχείρηση να διασφαλίζει τη σταθερότητα και τη συνέπεια του επιπέδου της υπηρεσίας που παρέχει προς τους πελάτες;

• Αξιοποίηση τεχνολογίας (20% Βαρύτητα)

Με ποιους τρόπους αξιοποιούνται οι ψηφιακές τεχνολογίες για την αναβάθμιση της πελατοκεντρικότητας, τις αποτελεσματικότερες διαδικασίες πωλήσεων και το μετασχηματισμό της εμπορικής διεύθυνσης.

Για την 7.1 Sales Company of the Year - Growth

• **Αύξηση Πωλήσεων:** Ποια είναι η ποσοστιαία αύξηση των πωλήσεων σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Παρουσιάστε όλα εκείνα τα στοιχεία (ποσοτικά και ποιοτικά) που οδήγησαν σε αύξηση πωλήσεων **40% Βαρύτητα**

• **Καινοτομία:** Ποια είναι τα καινοτόμα στοιχεία στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες και στα κανάλια πωλήσεων και διανομής. **20% Βαρύτητα**

• **Βιωσιμότητα:** ποια είναι η στρατηγική βιωσιμότητας στα προϊόντα, τις διαδικασίες και τους στόχους. **20% Βαρύτητα**

• **Θέση στην αγορά:** Ποια τα βασικά οικονομικά στοιχεία όσον αφορά τη θέση της εταιρείας στην αγορά (τζίρος, μερίδιο αγοράς κ.λπ.); Πώς μεταβλήθηκαν οι αριθμοί κατά την προηγούμενη χρήση; Σε ποια επίπεδα εξελίχθηκε η επιχείρηση (από νέα προϊόντα μέχρι επέκταση σε νέες αγορές, rebranding κ.λπ.) ένεκα της στρατηγικής πωλήσεων; **20% Βαρύτητα**

Για την 7.2 Sales Company of the Year - Innovation

• **Καινοτομία:** Ποια είναι τα καινοτόμα στοιχεία στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες και στα κανάλια πωλήσεων και διανομής. **40% Βαρύτητα**

• **Αύξηση Πωλήσεων:** Ποια είναι η ποσοστιαία αύξηση των πωλήσεων σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Παρουσιάστε όλα εκείνα τα στοιχεία (ποσοτικά και ποιοτικά) που οδήγησαν σε αύξηση πωλήσεων **20% Βαρύτητα**

• **Βιωσιμότητα:** ποια είναι η στρατηγική βιωσιμότητας στα προϊόντα, τις διαδικασίες και τους στόχους. **20% Βαρύτητα**

• **Θέση στην αγορά:** Ποια τα βασικά οικονομικά στοιχεία όσον αφορά τη θέση της εταιρείας στην αγορά (τζίρος, μερίδιο αγοράς κ.λπ.); Πώς μεταβλήθηκαν οι αριθμοί κατά την προηγούμενη χρήση; Σε ποια επίπεδα εξελίχθηκε η επιχείρηση (από νέα προϊόντα μέχρι επέκταση σε νέες αγορές, rebranding κ.λπ.) ένεκα της στρατηγικής πωλήσεων; **20% Βαρύτητα**

Για την 7.3 Sales Company of the Year - Sustainability

• **Βιωσιμότητα:** ποια είναι η στρατηγική βιωσιμότητας στα προϊόντα, τις διαδικασίες και τους στόχους. **40% Βαρύτητα**

• **Καινοτομία:** Ποια είναι τα καινοτόμα στοιχεία στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες και στα κανάλια πωλήσεων και διανομής. **20% Βαρύτητα**

• **Αύξηση Πωλήσεων:** Ποια είναι η ποσοστιαία αύξηση των πωλήσεων σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Παρουσιάστε όλα εκείνα τα στοιχεία (ποσοτικά και ποιοτικά) που οδήγησαν σε αύξηση πωλήσεων **20% Βαρύτητα**

• **Θέση στην αγορά:** Ποια τα βασικά οικονομικά στοιχεία όσον αφορά τη θέση της εταιρείας στην αγορά (τζίρος, μερίδιο αγοράς κ.λπ.); Πώς μεταβλήθηκαν οι αριθμοί κατά την προηγούμενη χρήση; Σε ποια επίπεδα εξελίχθηκε η επιχείρηση (από νέα προϊόντα μέχρι επέκταση σε νέες αγορές, rebranding κ.λπ.) ένεκα της στρατηγικής πωλήσεων; **20% Βαρύτητα**

ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

EARLY BIRD -9% (έως 22/03/24)

- Από 1-4 υποψηφιότητες: **350€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 5-9 υποψηφιότητες: **290€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 10-20 υποψηφιότητες: **265€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 21-40 υποψηφιότητες: **228€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 41-60 υποψηφιότητες: **200€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 61 υποψηφιότητες και άνω: **173€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**

ΟΡΟΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

EARLY BIRD

Η τιμή early bird ισχύει για υποψηφιότητες που θα εξοφληθούν έως τη λήξη της προσφοράς. Σε περίπτωση ακύρωσης δεν γίνεται επιστροφή χρημάτων

FULL PRICE RATE

- Από 1-4 υποψηφιότητες: **385€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 5-9 υποψηφιότητες: **318€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 10-20 υποψηφιότητες: **291€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 21-40 υποψηφιότητες: **250€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 41-60 υποψηφιότητες: **220€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**
- Από 61 υποψηφιότητες και άνω: **190€ + 24% Φ.Π.Α. η κάθε υποψηφιότητα**

Sales Excellence AWARDS 2024

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

- Η αξιολόγηση γίνεται βάση των ανωτέρω κριτήριων αξιολόγησης, τα οποία έχουν γνωστοποιηθεί τόσο στους συμμετέχοντες, όσο και στην Κριτική Επιτροπή.
- Κάθε υποψηφιότητα αξιολογείται από το 0 έως το 100 με βάση τα ανωτέρω κριτήρια αξιολόγησης.
- Η τελική βαθμολογία κάθε υποψηφιότητας είναι ο μέσος όρος που εξάγεται από τις βαθμολογίες κάθε κριτή. Αυτή είναι και η τελική βαθμολογία, η οποία επικυρώνεται και από τον/την Πρόεδρο της Επιτροπής.
- Αφού ολοκληρωθεί το χρονικό διάστημα της αξιολόγησης και κλείσει πλέον η πλατφόρμα, ο μόνος που αποκτά πρόσβαση σε όλες τις επιμέρους αξιολογήσεις και τα σχόλια των κριτών είναι ο/η Πρόεδρος της Επιτροπής, ο οποίος επικυρώνει τα αποτελέσματα και τη διαδικασία.

WINNER'S KIT

Οι νικητές λαμβάνουν:

- 1. Το λογότυπο** των βραβείων της φετινής διοργάνωσης με τη συγκεκριμένη βράβευση στην κατηγορία της. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλες τις καμπάνιες δημοσιότητας, στο web site, στα social media, στις υπογραφές email, πάνω στις συσκευασίες προϊόντων, brochures και οπουδήποτε άλλου εκτιμάται ότι θα προσδώσει τη δημοσιότητα που απαιτείται.
- 2. Αγαματίδιο (trophy) για κάθε βραβείο.**
- 3. Αναφορά** όλων των βραβεύσεων στον τελικό πίνακα νικητών στο web site της διοργάνωσης.
- 4. Δημοσιότητα** σε επιλεγμένα έντυπα και ηλεκτρονικά μέσα της **Boussias Media** με παραπομπή στον τελικό πίνακα νικητών.
- 5. Αναφορά** στο email (newsletter) που αποστέλλεται σε όλη τη σχετική αγορά με παραπομπή στον τελικό πίνακα νικητών.
- 6. Δημοσιότητα** μέσω Δελτίων Τύπου, που αποστέλλεται σε χορηγούς επικοινωνίας και θεσμικούς φορείς, με παραπομπή στον τελικό πίνακα νικητών.
- 7. Προβολή** στα social media της **Boussias Media** με posts που παραπέμπουν στον τελικό πίνακα νικητών.
- 8. Εκπρόσωποι** των κορυφαίων βραβείων έχουν το δικαίωμα να συμμετάσχουν με δήλωση στο βίντεο των βραβείων.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ / ΑΠΟΝΟΜΗ ΒΡΑΒΕΙΩΝ

Η ανακοίνωση των αποτελεσμάτων / απονομή των βραβείων θα λάβει χώρα τον Ιούνιο του 2024. Περισσότερες λεπτομέρειες για την ημερομηνία και την ανακοίνωση / απονομή των βραβείων θα λάβετε με την ενημέρωση των αποτελεσμάτων αξιολόγησης των υποψηφιοτήτων.

Σε περίπτωση που διοργανωθεί εκδήλωση απονομής, δικαιούστε μια (1) δωρεάν συμμετοχή για να παραλάβετε το βραβείο. Η δωρεάν συμμετοχή αφορά κάθε συμμετέχουσα εταιρεία (ΑΦΜ), ανεξαρτήτως αριθμού υποψηφιοτήτων που υπέβαλε ή εταιρείων που αναφέρονται σε αυτές.

Διευκρινίζεται ότι η επιλογή ανάμεσα στη διοργάνωση τελετής απονομής ή στην ανακοίνωση των αποτελεσμάτων εναπόκειται στην απόλυτη διακριτική ευχέρεια της Boussias Events, η οποία θα αποφασίζει κατά περίπτωση (λαμβάνοντας υπόψη και τις εκάστοτε υγειονομικές, πολιτικές και οικονομικές συνθήκες). Οι συμμετέχοντες ουδεμία αξίωση θα έχουν κατά της Boussias Events και η Boussias Events ουδεμία ευθύνη θα φέρει σε περίπτωση που δεν πραγματοποιηθεί τελετή απονομής των βραβείων.

- Για την πραγματοποίηση οποιαδήποτε επικοινωνίας σχετικά με το συνέδριο/βραβείο (όπως ενδεικτικά και όχι περιοριστικά, επικοινωνία χορηγίας, διάκρισης, συμμετοχής στη διοργάνωση κλπ.), παρακαλούμε να χρησιμοποιείτε μόνον τα επίσημα υλικά που θα λάβετε από την Boussias Events.
- Απαγορεύεται ρητώς η παραποίηση/τροποποίηση των εν λόγω υλικών της διοργάνωσης, ή/και η χρήση άλλων υλικών για την πραγματοποίηση της επικοινωνίας κατά τα ανωτέρω, καθώς και η χρήση των επίσημων υλικών της διοργάνωσης για άσχετους με αυτήν σκοπούς.
- Απαγορεύεται με οποιαδήποτε τρόπο η χρήση ή/και τροποίση ή/και παραποίηση ή/και αντιγραφή του λογοτύπου ή/και της οπτικής ταυτότητας του συνεδρίου/βραβείου χωρίς την προηγούμενη έγγραφη έγκριση της Boussias Events.

VENUE

Σε περίπτωση που πραγματοποιηθεί τελετή για την απονομή των βραβείων, το venue θα ανακοινωθεί με την ενημέρωση των αποτελεσμάτων από την αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων. Ο χώρος της εκδήλωσης επιλέγεται κατ' απόλυτο διακριτική ευχέρεια της Διοργανώτριας Εταιρείας, η οποία δικαιούται να αλλάξει το venue και την ημερομηνία τελετής οποτεδήποτε και για οποιονδήποτε λόγο.

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Το κόστος υποψηφιοτήτων δεν περιλαμβάνει το κόστος συμμετοχής στην τελετή απονομής των βραβείων [εφόσον αυτή πραγματοποιηθεί]. Η Διοργανώτρια Εταιρεία θα ενημερώσει για το κόστος συμμετοχής, τους ακυρωτικούς όρους & τον τρόπο πληρωμής και οτιδήποτε άλλο σχετίζεται με την τελετή απονομής, κατά την ενημέρωση σχετικά με τα αποτελέσματα που προέκυψαν από την αξιολόγηση.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Ο τρόπος ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων θα είναι προσαρμοσμένος στις υγειονομικές συνθήκες που θα επικρατούν στη χώρα τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Η Διοργανώτρια Εταιρεία τηρεί όλα τα κατά περίπτωση απαιτούμενα μέτρα πρόληψης και ασφάλειας, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία.

ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ

www.salesexcellenceawards.gr