

2025

# Sales Excellence AWARDS

## Celebrate Sales

Οι κορυφαίες Ομάδες Πωλήσεων της Ελληνικής Επιχειρηματικής Κοινότητας ετοιμάζονται να διεκδικήσουν τη μεγαλύτερη διάκριση του κλάδου! Πρόκειται για τον θεσμό που επιβραβεύει τις ομάδες και τα στελέχη που μετατρέπουν το πάθος σε απόδοση και την απόδοση σε επιτυχία.

Τα Sales Excellence Awards 2025 επιστρέφουν, αναδεικνύοντας τις πιο καινοτόμες στρατηγικές, τις εξαιρετικές επιδόσεις και τους ηγέτες που οδηγούν την ανάπτυξη σε όλα τα επιχειρηματικά industries.

Ανεξάρτητα από τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείστε, αν η ομάδα σας ξεπερνά τους στόχους, μετατρέπει προκλήσεις σε ευκαιρίες και διαμορφώνει τις εξελίξεις στην αγορά, ήρθε η στιγμή να διεκδικήσετε τη θέση που σας αξίζει ανάμεσα στους κορυφαίους!

**Υποβάλετε την υποψηφιότητά σας σήμερα και γίνετε μέρος της κορυφαίας γιορτής των πωλήσεων!**

### ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

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

#### KEY DATES

Προθεσμία Υποβολής:  
**23/04/2025**

Διάρκεια Αξιολόγησης:  
**7/05/2025 - 25/05/2025**

Ενημέρωση Αποτελεσμάτων:  
**Ιούνιος 2025**

Τελετή Απονομής:  
**Τέλη Ιουνίου-**

**Αρχές Ιουλίου 2025**

ΥΠΟΒΟΛΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ ΕΩΣ

**23/04/2025**

**ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ**

[www.salesexcellenceawards.gr](http://www.salesexcellenceawards.gr)

#### ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- A. ΕΝΟΤΗΤΕΣ & ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ
- B. ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΒΡΑΒΕΙΑ / PLATINUM
- Γ. ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΑΣΧΩ
- Δ. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ & ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
- Ε. ΖΗΤΟΥΜΕΝΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑΣ
- ΣΤ. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ
- Η. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ
- Θ. ΥΠΟΒΟΛΗ & ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ
- Ι. ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ / ΑΠΟΝΟΜΗ ΒΡΑΒΕΙΩΝ

**Συμμετοχές:** Μαρίνα Νομικού, **T:** 217 7776 104, **E:** mnomikou@boussias.com

**Χορηγίες:** Ιλιάνα Κέρπου, **T:** 217 7776 193, **E:** ikerpu@boussias.com

**Πληροφορίες:** Operations Dept ΙΠΕ **K:** 6948949594, **E:** contact@ipe.org.gr

Official Publication

**Marketing  
Week**

# Sales Excellence AWARDS 2025

## 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
- 1.8 Μεταφορές, Logistics, Ναυτιλία
- 1.9 Κατασκευές & Real Estate NEW
- 1.10 Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (μέχρι 50 άτομα)
- 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 καινοτομία σκέψη των συνεργατών του. Υποψήφιοι στην ενότητα 2 θα είναι αυτόματα και αυτοδικαίως 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  
Επιβραβεύονται πωλητές που έχουν σημαντική ανάπτυξη των πωλήσεων τους, του πελατολογίου τους και τους εύρους των προϊόντων τους.

### 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 Διάρκειας 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 Διάρκειας, 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 Προωθητικές 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  
Βέλτιστες πρακτικές και καινοτόμες στρατηγικές στη διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας, που ενισχύουν την ευελιξία, μειώνουν το κόστος, υποστηρίζοντας παράλληλα τις πωλήσεις και την εμπορική επιτυχία της εταιρείας.

# Sales Excellence AWARDS 2025

## 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 αξιολογία αποτελέσματα.

#### 5.7. Επιτυχημένη εισαγωγή προϊόντος

Επιτυχημένο λανσάρισμα ή εκ νέου λανσάρισμα προϊόντος ή υπηρεσίας με θετικά αποτελέσματα στις πωλήσεις, αύξηση μεριδίων αγοράς, 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

Στην ενότητα αυτή αναγνωρίζονται τα υψηλά επιτεύγματα των επιχειρήσεων για το 2024.

#### 7.1 Sales Company of the Year - Growth

Βραβεύεται η εταιρία που είχε εξαιρετικούς ρυθμούς ανάπτυξης των πωλήσεων της το 2024.

#### 7.2 Sales Company of the Year - Innovation

Βραβεύεται η εταιρία που ανέδειξε το 2024 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.

#### \* Κατηγορία Other

Στην κατηγορία αυτή υποβάλλονται υποψηφιότητες οι οποίες δεν μπορούν να ενταχθούν σε καμία από τις ήδη υπάρχουσες κατηγορίες των βραβείων. Οι υποψηφιότητες που υποβάλλονται σε αυτή την κατηγορία ελέγχονται από την Επιτροπή Αξιολόγησης και ο/η Πρόεδρος αποφασίζει αν θα ταξινομηθούν σε υπάρχουσες (ενοιολογικά κοντινές κατηγορίες) ή θα δημιουργηθούν νέες κατηγορίες όπου και θα ενταχθούν. Η δημιουργία μια νέας τέτοιας κατηγορίας καθώς και τα κριτήρια αξιολόγησής της είναι εξολοκλήρου υπό την εποπτεία της Επιτροπής Αξιολόγησης. Η επιχείρηση που υποβάλλει την υποψηφιότητα στην κατηγορία Other δεν έχει το δικαίωμα επιλογής δημιουργίας νέας κατηγορίας ή ένταξης της υποψηφιότητάς της στις ήδη υπάρχουσες.

2025

# Sales Excellence AWARDS

## 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 μια υποψηφιότητα που συγκεντρώνει την υψηλότερη βαθμολογία της κατηγορίας και βρίσκεται πάνω από το γενικό μέσο όρο. Εφόσον υπάρξει ισοβαθμία, δύνανται να δοθούν ισάριθμα Gold.

**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 το μέσο όρο του συνόλου των βαθμολογιών.

Η Διοργανώτρια Εταιρεία, κατόπιν απόφασης του Προέδρου ή και της επιτροπής αξιολόγησης, διατηρεί το δικαίωμα, μετά την υποβολή των υποψηφιοτήτων, να συγχωνεύσει ή να ακυρώσει κατηγορίες, καθώς και να μεταφέρει υποψηφιότητες σε διαφορετική κατηγορία. Σημειώνεται ότι για την πιο αξιοκρατική αξιολόγηση των υποψηφίων, μπορεί να δημιουργηθούν υποκατηγορίες εφόσον σε μια κατηγορία υπάρχει ένας κρίσιμος αριθμός υποψηφιοτήτων. Στις υποκατηγορίες εντάσσονται υποψηφιότητες που μπορούν να ομαδοποιηθούν με βάση κάποιο κριτήριο.

### Platinum

Είναι στη διακριτική ευχέρεια των Διοργανωτών-σε συνεργασία και με τη σύμφωνη γνώμη του Προέδρου της Επιτροπής Αξιολόγησης, να απονεμηθεί Platinum ανά ενότητα, στην υποψηφιότητα που έχει συγκεντρώσει την υψηλότερη βαθμολογία της Ενότητας.

### ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΚΡΙΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Η επιτροπή αξιολόγησης αποτελείται από επαγγελματίες του χώρου, εκπροσώπους του Ινστιτούτου Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ) και ακαδημαϊκούς/καθηγητές πανεπιστημίου που έχουν πολυετή επαγγελματική/ερευνητική εμπειρία στον χώρο των πωλήσεων 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 κάθε κλάδο ή αγορά. Μέσα από τη διαδικασία αξιολόγησης, οι εταιρείες, οργανισμοί, φορείς, 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 πού τοποθετούνται οι υπηρεσίες / προϊόντα τους σε σχέση με την αγορά, τα διεθνή standards και τις προσδοκίες των μελών της επιτροπής αξιολόγησης.

- **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.

**Συμμετοχές:** Μαρίνα Νομικού, **T:** 217 7776 104, **E:** mnomikou@boussias.com

**Χορηγίες:** Ιλιάνα Κέρπου, **T:** 217 7776 193, **E:** ikerpou@boussias.com

**Πληροφορίες:** Operations Dept ΙΠΕ **K:** 6948949594, **E:** contact@ipe.org.gr

Official Publication

**Marketing  
Week**

# Sales Excellence AWARDS 2025

## 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 2024-Απρίλιος 2025.

- 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 υποψηφιοτήτων, δεν επιτρέπεται οποιαδήποτε αλλαγή.
- Οι συμμετέχουσες/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 υποψηφιοτήτων 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 προβαίνει σε έλεγχο της αλήθειας, ορθότητας και της ακρίβειας των στοιχείων που υποβάλλουν οι συμμετέχοντες οργανισμοί και εταιρείες, ωστόσο η Boussias Events έχει το δικαίωμα να ακυρώσει ή/και αποκλείσει ή/και να μην βραβεύσει μια υποψηφιότητα αν υποπέσει στην αντίληψη 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 ζητηθεί, θα πρέπει οι συμμετέχοντες να είναι σε θέση να προσκομίσουν 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/της Προέδρου ή της Επιτροπής Αξιολόγησης, διατηρεί το δικαίωμα, μετά την υποβολή των υποψηφιοτήτων, να συγχωνεύσει ή να ακυρώσει κατηγορίες, καθώς και να μεταφέρει υποψηφιότητες σε διαφορετική κατηγορία.
  - Σε περίπτωση ισοβαθμίας δύναται να δοθούν περισσότερα βραβεία ίδιες κλίμακας.
  - Οι κατηγορίες χωρίς ανταγωνισμό / μεμονωμένες υποψηφιότητες: Α. Αξιολογούνται απέναντι στον Μέσο Όρο (Μ.Ο.) της ενότητας, η οποία περιλαμβάνει παρόμοιες εννοιολογικά κατηγορίες. Ο Μ.Ο. προκύπτει από το σύνολο των υποψηφιοτήτων σε όλες τις κατηγορίες της ενότητας, ακόμα και όσες δεν βραβεύονται. Εφόσον η βαθμολογία της υποψηφιότητας είναι υψηλότερη από τον Μ.Ο. της ενότητας, τότε βραβεύεται με Gold. Αυτή η διαδικασία διασφαλίζει σχετικό ανταγωνισμό ακόμα και σε μεμονωμένες υποψηφιότητες. Β. Εναλλακτικά, ο/η Πρόεδρος έχει το δικαίωμα να αποφασίσει: i. Συγχώνευση κατηγοριών που είναι παρόμοιες εννοιολογικά και σίγουρα πριν από τη διαδικασία αξιολόγησης, ii. Αξιολόγηση σε επίπεδο ίδιας ενότητας μαζί με άλλες μεμονωμένες υποψηφιότητες.
  - 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 Αξιολόγησης, η Διοργανώτρια Εταιρεία θα ενημερώσει τους συμμετέχοντες και τις συμμετέχουσες για τα αποτελέσματα, τα οποία δεν είναι ανακοινώσιμα πριν την Τελετή Απονομής.
  - Ο τρόπος ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων θα είναι προσαρμοσμένος στις υγειονομικές, πολιτικές, οικονομικές συνθήκες που θα επικρατούν στη χώρα τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή.
  - Οι συμμετέχουσες/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 Επιτροπής Αξιολόγησης για τους σκοπούς της αξιολόγησης. Μετά την ολοκλήρωση της ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων ανακοινώνονται μόνο τα βραβευμένα έργα.
  - Οι νικητές και νικήτριες της διοργάνωσης μπορούν να αναφέρονται στην διάκρισή τους (ενδεικτικά και όχι περιοριστικά σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης, δελτία τύπου, έντυπα και ηλεκτρονικά μέσα) χρησιμοποιώντας τον τίτλο της διάκρισης ως αυτός έχει απονεμηθεί (αυτολεξεί) από την Εταιρεία, ενώ απαγορεύεται ρητώς οποιαδήποτε παραλλαγή του τίτλου (ακόμη και η μετάφρασή του από την ελληνική στην αγγλική γλώσσα και το αντίστροφο), εκτός αν συναινέσει προς τούτο ρητώς και εγγράφως η Εταιρεία, της Εταιρείας μη ευθυνόμενης για οιαδήποτε ζημία τυχόν προκληθεί σε συμμετέχοντες της διοργάνωσης ή σε οιονδήποτε τρίτο, σε περίπτωση μη συμμόρφωσής σας με το ανωτέρω.
    - 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 συντρέξει σοβαρός λόγος. Σε κάθε περίπτωση, η Διοργανώτρια Εταιρεία θα ενημερώσει σχετικά τους συμμετέχοντες οργανισμούς μέσω email.
    - Η διοργανώτρια εταιρεία έχει το δικαίωμα ανάκλησης βραβείου από τη νικήτρια εταιρεία, εφόσον παρατηρηθεί οποιαδήποτε παραποίηση λογοτύπου, τροποποίηση κατηγορίας βράβευσης ή/και χρονολογίας
    - Οι συμμετέχουσες/συμμετέχοντες στα βραβεία ουδεμία αξίωση δύναται να προβάλλουν έναντι της Διοργανώτριας Εταιρείας απορρέουσα από τις ως άνω ενέργειες, καθώς και εν γένει από τη συμμετοχή τους στα βραβεία.
    - Το ποσό που καταβάλει η εταιρεία για την εγκυρότητα της υποψηφιότητας είναι μη επιστρεψίμο.
    - Η προσφορά Early Bird ισχύει για υποψηφιότητες που θα εξοφληθούν έως τη λήξη της προσφοράς. Σε περίπτωση ακύρωσης δεν γίνεται επιστροφή χρημάτων.
    - Οι συμμετοχές στην Τελετή Απονομής πρέπει να προπληρωθούν και το κόστος των συμμετοχών πρέπει να καταβληθεί το αργότερο έως 2 ημέρες πριν την Τελετή Απονομής, σε διαφορετική περίπτωση δεν αποστέλλονται τα εισιτήρια.
    - Τυχόν ακυρώσεις συμμετοχών στην Τελετή Απονομής πρέπει να γνωστοποιηθούν εγγράφως έως και πέντε ημέρες πριν την Τελετή Απονομής, ειδάλλως θα τιμολογηθεί το 50% του κόστους συμμετοχής.
    - Σε περίπτωση μη προσέλευσης στην Τελετή Απονομής χωρίς έγγραφη ενημέρωση μέχρι και μία ημέρα πριν την Τελετή Απονομής, θα τιμολογηθεί το 100% του κόστους συμμετοχής.
    - Ενοστάσεις και αιτήματα επαναξιολόγησης μπορεί να ληφθούν υπόψη σε πολύ συγκεκριμένες περιπτώσεις, όπως η ελάχιστη απόσταση από την αμέσως προηγούμενη βραβευθείσα υποψηφιότητα. Τέτοια αιτήματα θα πρέπει να υποβάλλονται γραπτώς εντός 5 ημερών από την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων. Εφόσον γίνουν αποδεκτά, ο Πρόεδρος αναλαμβάνει να τα εξετάσει και να λάβει σχετική απόφαση.
    - Οι συμμετέχουσες/συμμετέχοντες, υποβάλλοντας την υποψηφιότητά τους, αποδέχονται πλήρως και ανεπιφύλακτα τους παραπάνω όρους συμμετοχής, καθώς και τις αποφάσεις της Επιτροπής Αξιολόγησης, η οποία είναι και η μόνη αρμόδια για την αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων και την οριστικοποίηση των αποτελεσμάτων. Οι συμμετέχουσες / συμμετέχοντες παραιτούνται κάθε σχετικής αξίωσης τους, της Διοργανώτριας Εταιρείας μη ευθυνόμενης για οιαδήποτε ζημία.

# Sales Excellence AWARDS 2025

## ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### ΖΗΤΟΥΜΕΝΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑΣ

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

**Για όλες τις κατηγορίες εκτός της Ενότητας 2. Διευθυντής / Διευθύντρια Πωλήσεων της Χρονιάς και την Ενότητα 3 Διευθυντής / Διευθύντρια και Στέλεχος Πωλήσεων της Χρονιάς**

#### 1. Τίτλος υποψηφιότητας (έως 15 λέξεις)

Συμπληρώστε τον τίτλο της υποψηφιότητάς σας με πεζοκεφαλαία/γράμματα, όπως επιθυμείτε να ανακοινωθεί.

#### 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 περιγραφή των αποτελεσμάτων/ωφελειών είναι απαραίτητη. Νούμερα που τεκμηριώνουν το πώς αντιμετωπίστηκε η πρόκληση, θα εκτιμηθούν καθώς το κείμενο υποψηφιότητας είναι μείζονος σημασίας κατά την αξιολόγηση κάθε υποψηφιότητας, σας ενθαρρύνουμε:

- 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 υποψηφιότητά 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/ωφέλειες που προέκυψαν από μια συγκεκριμένη συναλλαγή ή από την συνολική παρουσία της υποψήφιας ομάδας σε συγκεκριμένο κλάδο της αγοράς – θα συνεκτιμηθούν ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία αναφορικά με τον τρόπο αντιμετώπισης προκλήσεων.

**Για την Ενότητα 2. Διευθυντής / Διευθύντρια Πωλήσεων της Χρονιάς και την Ενότητα 3. Διευθυντής / Διευθύντρια Τμήματος & Στέλεχος Πωλήσεων της Χρονιάς**

#### 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 συγκεκριμένους 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 τζίρων, νέες αγορές, νέα προϊόντα, νέες κατηγορίες πελατών κλπ)

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

Προσθέστε το βιογραφικό σημείωμα του συγκεκριμένου ατόμου.

**Για όλες τις κατηγορίες**

#### 5. Στην παραπάνω περιγραφή υπάρχουν εμπιστευτικά στοιχεία;

Παρακαλούμε να μας επισημάνετε αν στην περιγραφή της υποψηφιότητάς σας υπάρχουν εμπιστευτικά στοιχεία, τα οποία δεν θέλετε να δημοσιοποιηθούν. Διευκρινίζεται ότι εφόσον 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 υποψηφιότητων (συμπεριλαμβανομένης ενδεικτικά, και όχι περιοριστικά της Κριτικής Επιτροπής, η οποία θα αξιολογεί αλλά δεν θα δημοσιοποιεί τυχόν εμπιστευτικά στοιχεία). Η Διοργανώτρια Εταιρεία ουδεμία ευθύνη φέρει για στοιχεία της υποψηφιότητας τα οποία δημοσιοποιήθηκαν και τα οποία δεν είχαν χαρακτηριστεί 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 BoussiasMedia.
4. Στα δελτία τύπου σε έντυπα και ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης τρίτων κλπ.
5. Ενδέχεται να υποστηρίξει 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 - Ceremony Image (έως 1 αρχείο jpg, έως 5 MB το αρχείο, landscape, min 75 dpi, 1920x1080px)

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. Thumbnail (preview image) (έως 1 αρχείο png, jpg ή gif, έως 2 MB, 300x300px)

Προσθέστε ένα σχετικό thumbnail με την υποψηφιότητά σας. Θα χρησιμοποιηθεί για τη δημόσια προβολή της υποψηφιότητας στη λίστα με τα βραβεία.

#### 9. Links (προαιρετικά)

Προσθέστε ένα ή περισσότερα ενεργά links της υποψηφιότητάς σας

#### 10. Gallery (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.

#### 11. 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.

#### 12. Case Study Video Link (προαιρετικά - YouTube, Vimeo, Wistia, Loom ή Facebook Video)

Προσθέστε 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 *tositetwn* βραβείων ή μιλήστε με τον υπεύθυνο υποψηφιότητων.

# Sales Excellence AWARDS 2025

## ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

#### Για τις Ενότητες 1, 2, 3,4,5,6

##### • **Στρατηγική & Αποτελέσματα:**

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; **(20% Βαρύτητα)**

##### • **Ανάπτυξη & 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; Πώς σχετίζεται με τις ευρύτερες στρατηγικές και εταιρικές πρακτικές, το μοντέλο επιχειρηματικότητας και τον τομέα δραστηριοποίησης της επιχείρησης; **(20% Βαρύτητα)**

##### • **Marketing & Branding:** Μέσα από ποιες ενέργειες και μέσα από ποια κανάλια βελτίωσε η επιχείρηση τις πωλήσεις; **(20% Βαρύτητα)**

##### • **Εμπειρία & Διασφάλιση σταθερού επιπέδου ποιότητας:**

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; **(20% Βαρύτητα)**

• **Αξιοποίηση τεχνολογίας:** Με ποιους τρόπους αξιοποιούνται οι ψηφιακές τεχνολογίες για την αναβάθμιση της πελατοκεντρικότητας, τις αποτελεσματικότερες διαδικασίες πωλήσεων και το μετασχηματισμό της εμπορικής διεύθυνσης. **(20% Βαρύτητα)**

#### 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)**

ΥΠΟΒΟΛΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ ΕΩΣ

**23/04/2025**

**ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ**

[www.salesexcellenceawards.gr](http://www.salesexcellenceawards.gr)

**Συμμετοχές:** Μαρίνα Νομικού, **T:** 217 7776 104, **E:** mnomikou@boussias.com

**Χορηγίες:** Ιλιάνα Κέρπου, **T:** 217 7776 193, **E:** ikerpou@boussias.com

**Πληροφορίες:** Operations Dept ΙΠΕ **K:** 6948949594, **E:** contact@ipe.org.gr

Official Publication

**Marketing  
Week**

# Sales Excellence AWARDS 2025

## ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

#### ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Όλες οι υποψηφιότητες θα αξιολογηθούν από την Επιτροπή Αξιολόγησης. Τα μέλη της Επιτροπής Αξιολόγησης είναι εμπειρογνώμονες, πανεπιστημιακοί, εκπρόσωποι φορέων και υψηλόβαθμα στελέχη του marketing, της διαφήμισης και της εξυπηρέτησης πελατών.

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

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 Επιτροπής Αξιολόγησης ΔΕΝ βαθμολογούν:

- Υποψηφιότητες που έχουν υποβληθεί από την εταιρεία/φορέα όπου εργάζονται ή τον όμιλο εταιρειών όπου οι ίδιοι εργάζονται.
- 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 Κριτικής Επιτροπής εργάζονται

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

Επισημαίνεται ότι τα μέλη της Επιτροπής Αξιολόγησης επεξεργάζονται τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στις υποβληθείσες υποψηφιότητες αποκλειστικά και μόνον για τον σκοπό της αξιολόγησης των υποψηφιοτήτων που τους έχουν ανατεθεί στο πλαίσιο της Διοργάνωσης

και απαγορεύεται ρητώς οποιαδήποτε χρήση των στοιχείων αυτών από τους κριτές για ίδιον όφελος ή για οποιονδήποτε άλλο σκοπό που δεν σχετίζεται άμεσα με το έργο της αξιολόγησης των υποψηφιοτήτων και την ανάδειξη των νικητών της Διοργάνωσης.

#### ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

- Η αξιολόγηση γίνεται βάση των ανωτέρω κριτηρίων 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 υποψηφιοτήτας 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.

Η αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων θα πραγματοποιηθεί τον Μάιο 2025.

#### ΥΠΟΒΟΛΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

Η υποβολή των υποψηφιοτήτων στα βραβεία πραγματοποιείται ηλεκτρονικά με τη συμπλήρωση της αντίστοιχης αίτησης συμμετοχής στο website του βραβείου.

Οι τρόποι πληρωμής είναι:

- Πιστωτική ή χρεωστική κάρτα
- Με τραπεζική κατάθεση του συνολικού κόστους της συμμετοχής στον τραπεζικό λογαριασμό που αναγράφεται στην αίτηση εγγραφής. (Για την αμεσότερη εξυπηρέτησή σας επιλέξτε πιστωτική ή χρεωστική κάρτα καθώς απαιτείται

αποστολή αποδεικτικού κατάθεσης εδώ: <https://salesexcellenceawards.boussiasevents.gr/bank-transfer-receipt>)

Σε περίπτωση ακύρωσης κάποιας εκ των υποψηφιοτήτων ή και όλης της συμμετοχής, το ποσό είναι μη επιστρέψιμο. Σε περίπτωση έκτακτου κωλύματος, επικοινωνείτε με τη Διοργανώτρια Εταιρεία.

#### ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΚΥΡΗΣ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

Μια εγγραφη μπορεί να περιλαμβάνει πολλές υποψηφιότητες, καθώς επιλέγετε όσες επιθυμείτε από τις Κατηγορίες Υποψηφιοτήτων. Εφαρμόζεται ο τιμοκατάλογος που είναι σε ισχύ τη δεδομένη χρονική στιγμή.

Για να θεωρηθεί έγκυρη η συμμετοχή σας, θα πρέπει μέχρι την προθεσμία υποβολής υποψηφιοτήτων:

- Να εξοφλήσετε το συνολικό κόστος της συμμετοχής.
- Να ολοκληρώσετε και να υποβάλλετε τα ζητούμενα για κάθε υποψηφιότητα.
- Οι τρέχοντες όροι και προϋποθέσεις αφορούν τη συμμετοχή σας στα βραβεία με τις υποψηφιότητες που επιλέγετε να συμμετάσχετε. Για τη συμμετοχή σας σε ενδεχόμενη τελετή απονομής, η Διοργανώτρια εταιρεία θα ενημερώσει για το κόστος συμμετοχής και τους υπόλοιπους όρους. Παρακαλούμε δείτε περισσότερες πληροφορίες στην ενότητα Ανακοίνωση Αποτελεσμάτων / Απονομή Βραβείων.
- Οι υποψηφιότητες που υποβάλλονται με τιμές Early Bird, θα πρέπει να εξοφληθούν έως τη λήξη της προσφοράς. Σε αντίθετη περίπτωση, το κόστος διαμορφώνεται χωρίς πρότερη ειδοποίηση στην τιμή του ισχύοντα τιμοκατάλογου. Η εξόφληση των υποψηφιοτήτων θα πρέπει να ολοκληρωθεί μέχρι την τελική προθεσμία υποβολής των υποψηφιοτήτων.

## ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ

### EARLY BIRD RATE ΜΕΧΡΙ 26/03/25

- 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

### 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

### ΟΡΟΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ EARLY BIRD

Η προσφορά Early Bird ισχύει για υποψηφιότητες που θα εξοφληθούν έως τη λήξη της προσφοράς. Σε περίπτωση ακύρωσης δεν γίνεται επιστροφή χρημάτων.

Το ποσό που καταβάλει η εταιρεία για την γκυρότητα της υποψηφιοτήτας είναι μη επιστρέψιμο. Σε περίπτωση έκτακτου κωλύματος επικοινωνήστε με τη Διοργανώτρια Εταιρεία στο e-mail: [mnomikou@boussias.com](mailto:mnomikou@boussias.com)

Συμμετοχές: Μαρίνα Νομικού, T: 217 7776 104, E: [mnomikou@boussias.com](mailto:mnomikou@boussias.com)

Χορηγίες: Ιλιάννα Κέρπου, T: 217 7776 193, E: [ikerpou@boussias.com](mailto:ikerpou@boussias.com)

Πληροφορίες: Operations Dept ΙΠΕ K: 6948949594, E: [contact@ipe.org.gr](mailto:contact@ipe.org.gr)

Official Publication

Marketing  
Week



# Sales Excellence AWARDS 2025

## ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ / ΑΠΟΝΟΜΗ ΒΡΑΒΕΙΩΝ

**Η** ανακοίνωση των αποτελεσμάτων / απονομή των βραβείων θα λάβει χώρα τον Ιούνιο 2025. 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 εταιρειών 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.

### WINNER'S KIT

Οι νικητές λαμβάνουν:

1. Το λογότυπο των βραβείων της φετινής διοργάνωσης με τη συγκεκριμένη βράβευση στην κατηγορία της (sticker). Μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλες τις καμπάνιες δημοσιότητας, στο web site, στα social media, στις υπογραφές email, πάνω στις συσκευασίες προϊόντων, brochures και οπουδήποτε αλλού εκτιμάται ότι θα προσδώσει τη δημοσιότητα που απαιτείται.
2. Πιστοποίηση Βράβευσης (trophy, αγαλματίδιο, πάπυρος κτλ).
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 Events με posts που παραπέμπουν στον τελικό πίνακα νικητών.
  8. Εκπρόσωποι των κορυφαίων βραβείων έχουν το δικαίωμα να συμμετάσχουν με δήλωση στο βίντεο των βραβείων.
- Για την πραγματοποίηση οποιασδήποτε επικοινωνίας σχετικά με το 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 τροποποίηση ή/και παραποίηση ή/και αντιγραφή του λογότυπου ή/και της οπτικής ταυτότητας του συνεδρίου/βραβείου χωρίς την προηγούμενη έγγραφη έγκριση της Boussias Events.

### ΧΩΡΟΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ

Σε περίπτωση που πραγματοποιηθεί τελετή για την απονομή των βραβείων, ο χώρος της εκδήλωσης 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 τον αλλάξει καθώς επίσης 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 στιδήποτε άλλο σχετίζεται με την τελετή απονομής, κατά την ενημέρωση σχετικά με τα αποτελέσματα που προέκυψαν από την αξιολόγηση.

ΥΠΟΒΟΛΗ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΩΝ ΕΩΣ

**23/04/2025**

**ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ**

[www.salesexcellenceawards.gr](http://www.salesexcellenceawards.gr)

**Συμμετοχές:** Μαρίνα Νομικού, **T:** 217 7776 104, **E:** mnomikou@boussias.com

**Χορηγίες:** Ιλιάνα Κέρπου, **T:** 217 7776 193, **E:** ikerpou@boussias.com

**Πληροφορίες:** Operations Dept ΙΠΕ **K:** 6948949594, **E:** contact@ipe.org.gr

Official Publication

**Marketing  
Week**