

Reglement Trends Sales & Marketing Awards 2019

Art. 1. Objectief

De Trends Sales & Marketing Awards zijn een initiatief van de magazines Trends en Trends-Tendances met de structurele sponsoring en ondersteuning van Minds & More.

Met deze Awards willen de organisatoren die personen belonen die innoverende commerciële trajecten, nieuwe marketingintroductions of belangrijke veranderingen in de commerciële strategie hebben doorgevoerd in hun respectievelijke ondernemingen.

De organisatoren lanceren dit initiatief vanuit de overtuiging dat vandaag, in een wereld van disruptie en digitale transformatie en sociale media het sales en marketing landschap grondig wordt hertekend. Met customer journeys die adverteerders tot owners van hun volledige commerciële traject maken. Waarbij sales en marketing professionals onafscheidbare bondgenoten worden om de winsten van hun bedrijven en organisaties te vrijwaren. Beide met dezelfde objectieven, werkend met dezelfde tools en analytics. Kortom, vanuit de overtuiging dat sales én marketing, vandaag meer dan ooit hand in hand gaan in het genereren van revenu voor een bedrijf of organisatie.

Daarom lanceren Trends en Trends-Tendances deze Trends Sales & Marketing Awards. Het initiatief zal jaarlijks terugkeren en uitmonden in een evenement waarop de genomineerden en winnaars zullen worden gelauwerd.

Art. 2. Categorieën

De Trends Sales & Marketing Awards bekronen, telkens 1 award per taalgebied, in enerzijds B-to-B en anderzijds B-to-C.

In totaal zullen dus 4 awards in evenveel categorieën worden onderscheiden:

- Franstalige Business-to-Business Sales of marketer
- Nederlandstalige Business-to-Business Sales of marketer
- Franstalige Business-to-Consumer Sales of marketer
- Nederlandstalige Business-to-Consumer Sales of marketer

Onder de B2B-categorie verstaan we die middelgrote of grote ondernemingen die verkopen aan andere bedrijven, met een complex verkoopproces, een complex verkoop- en marketingtraject, met verschillende mensen / belanghebbenden die betrokken zijn bij het nemen van beslissingen.

Onder de B2C-categorie verstaan we die bedrijven die aan consumenten verkopen, snel bewegende consumentenproducten via massamarkten, online kanalen, verkoopkanalen, enz.

We zullen winnaars rapporteren in beide categorieën (B2B en B2C) voor het Franssprekende en voor het Nederlandstalige deel van de lezers van de markt.

Beide categorieën worden intensief ondersteund en gepromoot in Trends en Trends-Tendances en krijgen een belangrijke redactionele aandacht. Meer details over de verschillende bedrijven en projecten zullen worden toegelicht door de journalisten van Trends en Trends-Tendances.

Hieronder enkele voorbeelden van projecten / cases naar dewelke we op zoek zijn en moet mogelijke kandidaten toelaten voeling te krijgen wat wij zoeken.

- De persoon die alleen of met zijn team een succesvol project in het kader van de verdere ontwikkeling van de groei van zijn bedrijf heeft gerealiseerd zoals bv. het aanboren van een nieuw segment of klantengroep waardoor een substantiële omzet groei werd gerealiseerd binnen deze groep.
- De persoon die alleen of met zijn team succesvol de customers journeys is kaart heeft gebracht en op aantoonbare wijze de customer experience over alle touchpoints heen heeft weten te verbeteren.
- De persoon die alleen of met zijn team een sales excellence project heeft geïnitieerd waarbij binnen het bedrijf sales processen werden bepaald, een change proces werd gedefinieerd, mensen werden getraind, kpi's werden aangepast, etc
- De persoon die alleen of met zijn team een een commercial excellence traject heeft gerealiseerd waarbij het markt aandeel toegenomen is op basis van nieuwe commerciële aanpak of lancering van een nieuwe product of dienst
- De persoon die alleen of met zijn team een een multichannel of omnichannel aanpak heeft opgestart of verder uitgerold: bv. dmv een combinatie van offline en online verkoop, het aligneren van de distributiekkanalen, het genereren van meer omzet of winstgevende groei ...
- De persoon die alleen of met zijn team een shift in commerciële focus heeft gerealiseerd zoals bv. meer online marketing en lead generation naar de educated, connected buyer, shift van direct sales naar indirecte sales, etc
- De persoon die alleen of met zijn team een die een 'sales enablement programma' heeft opgestart zoals bv. tools/processen/resources aligneren waardoor meer commerciële tijd beschikbaar werd, de commerciële binnendienst beter ondersteund werd, andere type klanten door de commerciële dienst ondersteund konden worden

In de keuze van de genomineerden en winnaars zal geen voorkeur gegeven worden aan hetzij sales persons met sales projecten, hetzij marketers met communicatie of marketing trajecten. In alle gevallen zal telkens de verantwoordelijke gelauwerd voor het project of case.

Art. 3. Jury

Om deze sales en marketing trajecten uit te kiezen zal gewerkt worden met twee onafhankelijke jury's van experts ter zake..

Voor elke categorie (B2B en B2C) wordt de prijs toegekend door een jury samengesteld uit experts in de respectievelijke domeinen.

De jury is een mixed-groep van zowel top professionals, academische als samenwerkende partners, structurele sponsors van de Sales & Marketing Awards van Trends en Trends-Tendances.

De jury zal een framework gebruiken van onderdelen van de sales & marketing strategie met specifieke KPI's, zoals: omzetgroei, marktaandeel, enz en zal onafhankelijk jureren over de kwaliteit van het commercieel project.

Het is een jurering rond een alomvattend project waar verschillende elementen aan bod gaan komen.

Voor de samenstelling van de jury, gelieve de volgende webpagina te bezoeken: www.tзма.be

De regels gevolgd door de jury garanderen zijn onafhankelijkheid. De juryleden mogen geen directe band hebben met de kandidaten voor de award die zij jureren. Ze verbinden zich ertoe hun oordeel op een onafhankelijke manier te vellen, los van enig persoonlijk of professioneel belang. Ten minste

één van de leden van elke jury zal journalist of redacteur zijn bij de magazines Trends of Trends-Tendances, of medewerker bij één van de samenwerkende partners van de Trends Legal Awards.

Art. 4. Procedure

De jurering gebeurt op basis van ontvangen formulieren van elk van de genomineerden. Elk van de weerhouden genomineerde kan nadien een dossier inbrengen wat vervolgd zal worden door een interview met de jury. Vooraleer de interview met de jury, neemt eerst een individuele coachingsgesprek plaats waarbij Minds & More de genomineerden helpt met de structurele opbouw van hun case, wetende wat het jurering framework zal zijn.

Proces:

- tot 15 augustus 2019, 23u59, kunnen de kandidaturen ingediend worden voor de verschillende Trends Sales & Marketing Awards.
- uit alle kandidaturen zal de jury tijdens een geheime stemming, de 3 genomineerden per categorie selecteren. Dus 3 genomineerden voor de categorie B-to-B Nederlandstalig, 3 voor B-to-C Nederlandstalig, 3 B-to-B Franstalig en 3 voor B-to-C Franstalig. Alle genomineerden zullen geportretteerd worden in Trends en Trends-Tendances van 19 september 2019.
- Van 19 september tot 13 oktober 2019, 23u59, zal het publiek kunnen stemmen via deze site op de genomineerden.
- Op 9 en 10 oktober zullen de genomineerden hun kandidatuur kunnen argumenteren live, tegenover de jury.
- Uiteindelijk zal de jury de winnaars selecteren, waarbij de publiekstemmen voor 30% meetellen en uitreiken op de gala-avond van Trends Sales & Marketing Awards op 6 november 2019.

Elk jurylid heeft een gelijke stem. De prijs wordt toegekend op basis van meerderheid van stemmen. In het geval van een ex aequo wordt een tweede stemronde georganiseerd. In het geval van een tweede ex aequo wordt een beslissende stem toegekend aan de voorzitter van de jury.

De jurering heeft twee componenten: 70% van de punten zal toegekend worden door de professionele jury, de overblijvende 30% van de punten zal toegekend worden door de lezers van Trends en Trends-Tendances. De onafhankelijke lezers hebben dus een belangrijke bijdrage in het jureringsproces. De kandidaten zullen bekend gemaakt worden in het vakblad Trends en Trends-Tendances op datum 19 september 2019. Vanaf deze datum kunnen de lezers met een bepaalde code stemmen op hun bevoorrechte kandidaat/ kandidate voor de Trends Sales & Marketing Awards 2019.

Art. 5. De formulieren

Het inschrijvingsformulier voor de Trends Sales & Marketing Awards 2019 is beschikbaar op de website van het Trends Sales & Marketing Award (www.tsma.be). Daar kunnen de kandidaten hun kandidatuur stellen, eventueel een kort argumentatie toevoegen en de verkregen informatie wordt beschouwd als vertrouwelijk en blijft eigendom van de Trends Sales & Marketing Awards 2019, zijnde: Roularta Media Group.

Art. 6. Beroep

De beslissingen van de jury zijn definitief en niet vatbaar voor beroep. Trends Sales & Marketing Awards hechten groot belang aan transparantie van deze jurering, daarom zullen de kandidaten ook

feedback krijgen van de voorzitter van de jury rond hun kandidatuur (waarom ze al dan niet gekozen hebben of waarom er al dan niet bepaalde suggesties waren bij hun kandidatuursdossier).

Art. 7. De winnaars

De namen van de genomineerden worden voordien gepubliceerd in Trends en Trends-Tendances. Op basis daarvan zal een jurering plaats vinden. De winnaars worden bekendgemaakt tijdens de gala-avond, op woensdag 6 november 2019 in de Event Lounge te Brussel. Dat gaat gepaard met een groot VIP event met honderden genodigden waar het award uitgereikt wordt. Er worden foto's genomen alsook terug gezorgd voor en coverage, een editorial dekking in de vakbladen van Trends en Trends-Tendances wat ook zal verschijnen op de website van de Sales Management Association.

Art 8. Aanvaarding van het reglement

Door hun kandidatuur te stellen aanvaarden de kandidaten dit reglement.

De kandidaten aanvaarden dat genomen foto's gepubliceerd kunnen worden.

Als kandidaten de vraag hebben omwille van confidentiële informatie dat bepaalde juryleden de ruimte zouden moeten verlaten, is dit bespreekbaar en zal opgenomen worden door de voorzitter van de jury. Dit kan het geval zijn op een moment dat er concurrenten al dan niet in de jury zouden zitten.