

Règlement Trends Sales & Marketing Awards 2020

Art. 1. Objectif

Les Trends Sales & Marketing Awards sont une initiative des magazines Trends et Trends-Tendances soutenue par le sponsoring structurel de Minds&More. Au travers de ces prix, les organisateurs souhaitent récompenser ceux et celles qui ont mis en œuvre des processus commerciaux innovants, de nouveaux concepts en marketing ou des changements importants dans la stratégie commerciale de leurs sociétés respectives. Au vu des nouvelles contraintes liées à la crise sanitaire du Covid-19, les changements opérés durant ces derniers mois peuvent ici être précisés également.

Les magazines Trends et Trends-Tendances réitèrent cette initiative avec la conviction qu'aujourd'hui, dans un monde en disruption, dominé par les transformations numériques et les nouvelles contraintes liées à la crise sanitaire du Covid-19, les médias sociaux redessinent le paysage marketing et commercial. Avec des « customer journeys » qui font des annonceurs les propriétaires de leur trajectoire complète de vente et de marketing.

Dans ce nouveau monde, les départements Sales & Marketing deviennent des alliés inséparables avec, comme objectif, la préservation des bénéfices et des ventes de leurs entreprises et organisations. Ils ont les mêmes objectifs et utilisent les mêmes outils et analyses.

Les magazines Trends et Trends-Tendances sont convaincus, aujourd'hui plus que jamais, que les deux vont de pair pour générer et préserver des revenus au sein d'une même organisation.

Art. 2. Catégories

Les Trends Sales & Marketing Awards sont attribués dans chaque langue, d'une part, dans le secteur Business-to-Business et, d'autre part, Business-to-Consumer.

Au total donc, 4 prix seront attribués:

- Sales ou Marketing B2B francophone
- Sales ou Marketing B2B néerlandophone
- Sales ou Marketing B2C francophone
- Sales ou Marketing B2C néerlandophone

Par catégorie B2B, nous entendons les moyennes ou grandes entreprises qui vendent à d'autres entreprises, avec un processus de vente et de marketing complexe dont plusieurs personnes sont impliquées dans la prise de décision.

Dans catégorie B2C, nous entendons les entreprises qui vendent aux consommateurs des produits de consommation évoluant rapidement sur les marchés de masse, les canaux en ligne, les canaux de vente, etc.

Ces deux catégories sont intensément soutenues et promues dans Trends and Trends-Tendances et reçoivent une attention éditoriale importante. Les rédactions de Trends et de Trends-Tendances dresseront le portrait des gagnants et de leurs projets respectifs dans les deux catégories (B2B et B2C).

Vous trouverez ci-dessous quelques exemples de projets que nous recherchons et qui devraient permettre aux candidats potentiels d'avoir une idée de ce que nous attendons :

- La personne qui, seule ou avec son équipe, a réalisé un projet abouti dans le cadre du développement futur de sa société, par exemple en exploitant un nouveau segment ou groupe de clients, générant ainsi une croissance substantielle des revenus au sein de ce groupe.
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a réussi à cartographier les parcours des clients a manifestement amélioré l'expérience client à travers tous les points de contact.
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a lancé un excellent projet de ventes dans le cadre duquel les processus de vente et de changement ont été définis au sein de l'entreprise, les personnes ont été formées, les KPI ont été ajustés, etc.
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a réalisé un processus commerciale dans lequel la part de marché a augmenté sur la base d'une nouvelle approche commerciale ou du lancement d'un nouveau produit ou service.
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a initié ou déployé une approche multicanal ou omnicanal: par exemple en combinant des ventes hors ligne et en ligne, en alignant les canaux de distribution, en générant plus de ventes ou une croissance rentable.
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a réalisé une réorientation commerciale, comme, par exemples, davantage de marketing en ligne et de génération de leads au profit d'acheteurs avertis et connectés ou de passer de la vente directe à la vente indirecte.
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a démarré un "programme d'aide à la vente" telle que l'alignement des outils / processus / ressources, la mise à disposition de plus de temps commercial, un meilleur support du personnel du bureau commercial...
- La personne qui, seule ou avec son équipe, a développé une nouvelle campagne de communication ou un nouveau programme d'aide à la vente tenant compte des nouvelles contraintes liées à la crise sanitaire du Covid-19.

Ce n'est donc pas le spécialiste en marketing le plus créatif ou le responsable des ventes ayant conclu la meilleure transaction qui sera récompensé mais bien le Sales ou le Marketer qui est parvenu, seul ou avec son équipe, à mettre en place un processus de vente et de marketing innovant au sein de son organisation. Celui-ci aura su mettre l'accent sur l'innovation, la disruption, s'inscrit dans un parcours client optimal et pourra prouver un résultat quantifié.

Art. 3. Jury

Deux jurys sont prévus : l'un pour les awards en B-to-B, l'autre pour ceux en B-to-C. Les jurys des Trends Sales & Marketing Awards se composent d'une série d'experts issus de domaines d'expertise dans la gestion des Sales et Marketing, d'académiciens, de journalistes et de professionnels issus de différents secteurs, de petites, moyennes et grandes entreprises. Leurs membres se portent garant d'une sélection indépendante et neutre des nominés et des gagnants.

Le jury utilisera un cadre constitué d'éléments de stratégie de vente et de marketing avec des indicateurs de performance clés spécifiques tels que: la croissance des ventes, la part de marché et jugera de manière indépendante la qualité d'un projet commercial complet. Retrouvez la composition des jurys sur www.tзма.be

Les règles suivies par le jury garantissent son indépendance. Les membres du jury ne doivent pas avoir de relation directe avec les candidats qu'ils jugent. Ils s'engagent à donner leur verdict aux nominés d'une manière transparente et indépendamment de tout intérêt personnel ou professionnel.

Au moins un des membres de chaque jury sera un journaliste de Trends of Trends-Tendances ainsi qu'un Partner de Minds & More.

Art. 4. Procédure

Le choix des nominés se fait, d'une part, sur l'analyse des candidatures spontanées reçues entre le 21 mai et le 27 septembre 2020 et, d'autre part, sur base d'une longlist de candidats potentiels proposés par les membres du jury eux-mêmes.

Chacun des candidats retenus peut ensuite soumettre un dossier, qui sera suivi d'un entretien téléphonique avec un membre du jury. Avant l'entretien avec le jury, un entretien individuel de coaching a lieu au cours duquel Minds & More aide les nominés à définir la structure de leur dossier.

Processus:

- **jusqu'au 27 septembre 2020**, à 23 h 59, les candidatures spontanées peuvent être soumises dans une ou plusieurs des catégories des Trends Sales & Marketing Awards.
- parmi tous les candidats retenus ou proposés, le jury sélectionnera les 3 nominés par catégorie lors d'un vote à bulletin secret. Donc, 3 nominés pour la catégorie B-to-B néerlandophone, 3 pour le B-to-C néerlandophone, 3 pour le B-to-B francophone et 3 pour le B-to-C francophone.

Les 12 candidats nommés au titre seront portés dans Trends et Trends-Tendances le jeudi 22 octobre 2020.

- Les candidats pourront défendre oralement leur nomination face aux membres du jury les **7 (B2B) et 8 (B2C) octobre 2020**.
- **Du 22 octobre au 4 novembre 2020**, à 23 h 59, le public pourra voter pour ses candidats favoris via le site dédié de l'événement.
- Le jury déterminera alors les lauréats. Chaque membre du jury a un vote égal. Le prix est attribué à la majorité des voix. Dans le cas d'un ex aequo, un deuxième tour de scrutin est organisé. Dans le cas d'un deuxième ex aequo, un vote décisif est donné au président du jury. L'évaluation comporte deux volets: 70% des points seront attribués par le jury professionnel, les 30% restants seront attribués par le public et les lecteurs de Trends et de Trends-Tendances qui auront pris part aux votes.

Art. 5. Candidature spontanée

Le formulaire d'inscription aux Trends Sales & Marketing Award 2020 est disponible sur le site dédié de l'événement (www.tзма.be). Les candidats peuvent y soumettre leur candidature ou proposer la candidature d'un collègue ou d'une connaissance professionnelle. Les informations obtenues sont traitées de manière confidentielle et restent la propriété des Trends Sales & Marketing Awards 2020, à savoir: Roularta Media Group.

Art. 6. Appel

Les décisions du jury sont définitives et sans appel. Les Trends Sales & Marketing Awards accordent une grande importance à la transparence de ce jugement. Par conséquent, les candidats recevront également les commentaires du président du jury sur leur candidature

(pourquoi ils ont été choisis ou non, pourquoi la proposition leur a été faite, etc.)

Art. 7. Les gagnants

Le portrait des nominés paraîtra dans Trends et Trends-Tendances le jeudi 22 octobre. Les votes du public pourront se baser sur ces présentations.

Les 4 lauréats 2020 seront annoncés à la mi-novembre lors d'une soirée de gala ou d'un événement digital et seront portraïtés dans Trends et Trends-Tendances du 19 novembre 2020 ainsi que sur les sites www.trends.be et www.tsmab.be

Art 8. Acceptation du règlement

En soumettant leur candidature, les candidats acceptent le présent règlement.

Les candidats acceptent que les photos prises puissent être publiées.

Si un candidat souhaite qu'un membre du jury quitte la salle (en raison d'informations confidentielles que le candidat ne souhaite pas divulguer face à un membres du jury qui serait concurrent à sa propre société), il est laissé au soin du président du jury d'en juger et de prendre les mesures qui s'imposent.