

Az év trade



marketingese 2013

Pályázati adatlap

Beküldési határidő: 2014. január 20.

Az adatlap kitöltése előtt kérjük, olvassa el a mellékelt tájékoztatót!

Ki vagy melyik csapat tett idén a legtöbbet a „Szerelmem a trade marketing” ügyéért? Hogy milyen szerteágazó ez a terület, ezt mi tudjuk igazán, gyakorló trade marketingesek. Sok helyen ezt a tevékenységet a key account management részeként vagy a marketing osztályon végzik – természetesen ez nem kizáró ok a részvételre, sőt! Szeretnénk tehát díjazni minden évben a legjobbakat, legyen szó akár a trade marketing pozíció bevezetéséről, kiterjesztéséről, átpozicionálásáról vagy a szervezetben betöltött helyének stabilizálásáról, akár a többi osztály trade marketing szemléletének formálásáról, vagy egy kiemelkedő képzéssorozatról, promócióról, tervezési folyamatba való bekapcsolódásáról, és még sorolhatnánk. De nem akarunk korlátozni senkit, hanem várjuk a tényeken és beszámolókon alapuló pályamunkákat. Az írásbeli pályázatokat neves szakmai zsűri bírálja el. A legjobbak szóbeli meghallgatása után születik meg a végeredmény, és osztjuk ki az értékes díjakat.

Pályázó adatai

Név:	Munkahely:	
Beosztás:	Végzettség:	
Trade marketinghez kapcsolódó képzések:		
Rövid önéletrajz:		
Munkahely címe:		
Telefon:	Fax:	E-mail:
Internet:		

Pályázati kategóriák

Egyéni Csapat tagú

Rövid ismertető

A trade marketing helye és szerepe az Ön vállalatánál az alábbi válaszok alapján

Szervezeti ábra:

Mi Önöknél a trade marketing legfőbb feladata, rövid- és hosszútávú célkitűzése?

Hogyan történik Önöknél a trademarketing-terv elkészítése?

Mivel ért egyet, és min változtatna az Ön vállalatánál a trade marketing működésével kapcsolatban?

Milyen akadályok hátráltatják a munkáját?

Mi alapján ítélik meg az Ön munkáját a társosztályok?

Pályázat leírása, részletek

(kérjük, hogy a pályázati adatlaphoz fotókat, illusztrációkat és a számszerűsíthető eredményeket bemutató elemzéseket mellékeljen)

Large empty rectangular area with horizontal dotted lines for writing the main description of the application.

Megjegyzés:
Empty rectangular area with horizontal dotted lines for additional notes.

Dátum:

Aláírás:

Kedves Pályázó!

Szeretnénk hozzájárulni a sikeres pályázatbenyújtáshoz, így szíves figyelmébe ajánljuk az alábbiakban felsorolt információkat.

Pályázni lehet egyénileg és/vagy a teljes trade marketing csapat nevében. Csapat pályázat esetén is lehet egyénileg indulni, amennyiben egy olyan eredményét szeretné bemutatni, amely az Ön ötletén alapult, vagy gyakorlatilag egyedül hajtott végre.

Csapatpályázat esetén kérjük minden tag nevét és adatait külön adatlapon megadni.

Fontos, hogy mindegyik információs boxot ki kell tölteni. Ha nem kíván valahol információt adni, kérjük, hogy egy egyszerű kihúzással (-) jelölje.

Javasoljuk minél több fotó, illusztráció és a számszerű eredményeket bemutató elemzés csatolását a pályázathoz.

A pályázatokat 2014. január 20-ig fogadjuk elektronikusan a marketing@trademagazin.hu e-mail címen vagy az In-Store Team Kft. címén (2000 Szentendre, Petőfi S. u. 1.) nyomtatott formában, DVD melléklettel.

Az e-mail címeken maximum 6 Mb méretű anyagot tudunk fogadni küldésenként. Az ennél nagyobb méretű pályázati anyagokat DVD-n vagy más adathordozón tudjuk átvenni.

Amennyiben a www.trademagazin.hu/evtrademarketingese vagy www.trade-marketing.hu/evtrademarketingese oldalunkon tölti ki a pályázati adatlapot, képet egyszerűen tud csatolni a pályázathoz.

A beérkezett pályamunkákat szakmai zsűri értékeli.

Minden pályázót értesítünk az elért eredményről, és a 2014. évi „Szerelmem a trade marketing” konferencián adjuk át a nyertes trade marketingesnek és a trade marketinges csapatnak az értékes díjakat.

Mindenkinek eredményes részvételt kívánunk!

A verseny szervezői:

Csiby Ágnes, Havasiné Kátai Ildikó, Hermann Zsuzsanna

Trade Marketing Klub

Budapest, 2013. szeptember 20.

