### **DOSSIER DE CANDIDATURE**

### pour

### **MEDIA SALES HOUSE OF THE YEAR**

L’introduction d’un dossier de candidature implique automatiquement que le candidat approuve le règlement des AMMA et les mécanismes d’évaluation et d’attribution des prix par le jury. Toutes les régies actives sur le marché belge peuvent soumettre un dossier. Les dossiers sont partagés en deux catégories : «big players» et «dedicated players». L’UMA attribue 60% des points de cette catégorie.

Les dossiers de candidature doivent être déposés au plus tard le **5 mars** 2021 minuit sur la plateforme AMMA, par téléchargement. Chaque société introduisant un dossier avec l’intention de le soumettre au jury acquitte une contribution de **€300** HTVA par dossier.

**Attention** ! Les dossiers explicatifs des candidatures ne peuvent **pas dépasser un volume de 3 pages format A4** (police 11) hors feuille de couverture.

Les **Annexes** sont limitées à :

* soit une présentation type Powerpoint de 15 slides maximum
* soit une vidéo de 3 minutes maximum

Les dossiers qui excèdent ces volumes peuvent être refusés.

**RAPPEL DES CRITERES D’EVALUATION** (extrait du règlement AMMA)

Le jury tiendra compte des éléments suivants dans le dossier :

* la contribution de la régie au marché des médias belges au cours de l’année écoulée
* le contenu de la communication commerciale sur les innovations ou développements de compétences
* la contribution aux études médias et l’exploitation de celles-ci durant l’année écoulée
* les innovations apportées aux médias ou au secteur

Nous vous conseillons de consulter le règlement complet des AMMA.

**MEDIA SALES HOUSE OF THE YEAR**

**Formulaire d’inscription**

Société (MEDIA SALES HOUSE) :

Personne de contact :

Fonction :

Téléphone :

Mobile :

E-mail :

Annexes : … pages.

**CONTEXTE DE MARCHE**

**ARGUMENTATION**

Évolution du business, des équipes, …

**POURQUOI LA REGIE MERITE-T-ELLE UN AMMA ?**

Description des points forts du dossier qui plaident pour la régie.

* De quelle façon la régie s’est distinguée de ses collègues et concurrents au cours des douze mois écoulés ?
* Comment la régie s’est-elle présentée au marché de façon exemplaire en termes de professionnalisme ?
* Comment la régie a-t-elle manifesté au marché l’importance qu’elle accorde au service ?
* Peut-elle démontrer une compétence particulière sur le marché des médias?
* Quelle a été sa contribution particulière au marché l’année écoulée ?
* Comment a-t-elle montré au marché sa quête d’innovation ?

##### ANNEXES

Chiffres, performances quantitatives, communication créative, autres éléments, *…*