



Zgłoszenie uczestnictwa w konkursie **Bądź dynamiczny w sprzedaży**

Wypełnione DRUKOWANYMI LITERAMI zgłoszenie prosimy przesłać na adres:
Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o., ul. Toruńska 239/241, 62-600 Koło
Z DOPISKIEM „KONKURS, Bądź dynamiczny w sprzedaży” lub wysłać faksem na numer +48 (63) 26 17 241.

Dane dystrybutora

Nazwa:

Nazwisko i imię osoby reprezentującej:

Adres

Ulica i numer:

Kod pocztowy i miejscowość:

Województwo:

Tel.:

Fax:

E-mail:

Niniejszym oświadczam, że zapoznałem / zapoznałam się z regulaminem konkursu „Bądź dynamiczny w sprzedaży”, organizowanego przez Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o. i wyrażam wolę wzięcia w nim udziału.
Regulamin dostępny jest u organizatora konkursu: Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o., ul. Toruńska 239/241, 62-600 Koło, tel. +48 (63) 26 17 100, fax +48 (63) 26 17 241, info.kolo@saint-gobain.com, www.abrasives.pl

Podpis osoby reprezentującej Dystrybutora podczas trwania Konkursu

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o. do celów marketingowych. Zgadzam się na otrzymywanie informacji handlowych przesyłanych środkami komunikacji elektronicznej. Osoba, której dane dotyczą ma prawo wglądu do swoich danych i do ich poprawiania. Udzielenie określonej wyżej zgody na przetwarzanie danych osobowych jest dobrowolne, jednakże warunkuje możliwość uczestniczenia w Konkursie.

Podpis osoby reprezentującej Dystrybutora podczas trwania Konkursu

Imię i nazwisko koordynatora działań promocyjnych SGA Sp. z o.o.



Wygraj pakiet szkoleniowy i sprawdź razem z nami jak wygląda
Stadion Narodowy w Warszawie nocą - 28 czerwca 2012

§ 1 Terminy i pojęcia

1. Terminy i pojęcia użyte w niniejszym regulaminie, o ile z kontekstu nie wynika inaczej, otrzymują następujące znaczenie:
2. Organizatorem Konkursu „Bądź dynamiczny w sprzedaży” jest firma Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o. z siedzibą w Kole, ul. Toruńska 239/241.
3. Uczestnikiem Konkursu „Bądź dynamiczny w sprzedaży” jest firma będąca dystrybutorem produktów Saint-Gobain Abrasives.
4. Nagroda: 10 pakietów szkoleniowych VIP, dla 10 firm, które spełnią warunki uczestnictwa w Konkursie i zarejestrują się u Organizatora formularz szkoleniowy.
5. Konkurs „Bądź dynamiczny w sprzedaży” organizowany jest na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej od dnia 01.10.2011 do 31.03.2012
6. Formularz zgłoszeniowy zostanie dostarczony do uczestnika Konkursu przez regionalnego Kierownika Sprzedaży firmy Saint-Gobain Abrasives lub e-mailem. Prawidłowo i kompletnie wypełniony formularz zgłoszeniowy powinien zostać przesłany pocztą, przekazany Regionalnemu Kierownikowi Sprzedaży lub wysłany mailem na adres: info.kolo@saint-gobain.com. do dnia 30.11.2011 roku.
7. Dane uczestników Konkursu będą wykorzystywane zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych.

§ 2 Zasady ogólne Konkursu „Bądź dynamiczny w sprzedaży”

1. Konkurs „Bądź dynamiczny w sprzedaży” ma na celu nagrodzenie 10 Uczestników Konkursu, którzy w okresie od 01.10.2011 do 31.03.2012 roku osiągnęli największą procentową i wartościową dynamikę sprzedaży w odniesieniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Konkursem objęte są wszystkie produkty oferowane przez Saint-Gobain Abrasives. Do wygrania są bilety w 2 kategoriach:
 - a. Kategoria Ogólna - największa dynamika łącznej sprzedaży (7 biletów)
 - b. Kategoria Specjalna - za największą dynamikę sprzedaży materiałów ściernych nasypowych. (3 bilety)
2. Minimalny wzrost sprzedaży, określany jako warunek konieczny do wzięcia udziału ustalony zostaje na poziomie 7000 pln miesięcznie.
3. Dynamika sprzedaży uwzględniać będzie zarówno wartościowy jak i procentowy wzrost. Będzie obliczana według poniższego wzoru:
$$S = (D \times A) + (B \times C)$$

A = waga wzrostu procentowego - ustalona na poziomie 40 %

B = waga wzrostu wartościowego - ustalona na poziomie 60 %

C = wzrost wyrażony w %

D = wzrost wyrażony w PLN

S = dynamika sprzedaży

4. Dodatkowym warunkiem koniecznym do uzyskania nagrody jest brak przeterminowanych należności na dzień zakończenia Konkursu tj 31.03.2012.
5. Lista rankingowa będzie aktualizowana raz w tygodniu przez cały czas trwania Konkursu, i dostępna będzie u Regionalnego Kierownika Sprzedaży.
6. Lista laureatów Konkursu będzie ogłoszona przez Organizatora Konkursu na stronie internetowej a także mailem lub telefonicznie przez Regionalnego Kierownika Sprzedaży.

§ 3 Nagroda

1. Dla 10 firm, które spełnią warunki promocji zawarte z § 2 przeznaczono następującą nagrodę: 10 pakietów szkoleniowych VIP wraz z zakwaterowaniem i wyżywieniem w dniu 28 czerwca 2012 roku.
2. Uczestnikom konkursu nie przysługuje prawo otrzymania ekwiwalentu pieniężnego lub rzeczowego.
3. Uczestnik konkursu ma możliwość zdobycia nagrody wyłącznie w jednej z 2 kategorii przedstawionych w § 2.
4. Jeżeli osoba nagrodzona z przyczyn niezależnych od Organizatora nie będzie mogła skorzystać z nagrody, pakiet VIP przechodzi na kolejną firmie z listy rankingowej.

§ 4 Odpowiedzialność Organizatora

1. Organizator firma Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o. z siedzibą w Kole przy ul. Toruńskiej 239/241 jest odpowiedzialna za zorganizowanie szkolenia w dniu 28 czerwca 2012 roku w Warszawie, wraz z noclegiem oraz wyżywieniem dla 10 finalistów Konkursu.

§ 5 Postanowienia końcowe

1. Wzięcie udziału w Konkursie oznacza zgodę jej uczestnika na warunki Konkursu określone niniejszym regulaminem.
2. Regulamin Konkursu dostępny jest w siedzibie Organizatora Konkursu oraz na stronie internetowej www.abrasives.pl.
3. Przetwarzanie danych Uczestników Konkursu następuje zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych. Administratorem danych jest Organizator firma Saint-Gobain Abrasives Sp. z o.o. z siedzibą w Kole przy ul. Toruńskiej 239/241. Podanie danych jest dobrowolne ale niezbędne do wzięcia udziału w konkursie.
4. W sprawach nieuregulowanych niniejszym regulaminem będą miały zastosowanie odpowiednie przepisy kodeksu cywilnego.
5. Wszelkie spory wynikłe z tytułu wykonania zobowiązań związanych z niniejszym Konkursem będą rozstrzygane przez Sąd właściwy dla siedziby organizatora.