

## Les Grands Prix des Hebdos 2010

Fiche explicative #1

Formulaire pour cette catégorie seulement

(À joindre avec le bulletin d'inscription)

Nom du participant :

\_\_\_\_\_

Nom du journal :

\_\_\_\_\_



### Conseiller publicitaire

#### Le rendement du conseiller publicitaire

1. Quel a été votre chiffre de vente pour la période située entre le 1er janvier et le 31 décembre 2008 ?

\_\_\_\_\_

2. Quel a été votre chiffre de vente pour la période située entre le 1er janvier et le 31 décembre 2009 ?

\_\_\_\_\_

3. Combien de clients actifs différents ont généré ce chiffre de vente en 2009 ?

\_\_\_\_\_

4. Quel a été la valeur monétaire de la hausse de vos ventes ?

\_\_\_\_\_

5. Quel est le pourcentage d'augmentation de vos ventes ?

\_\_\_\_\_

6. Au 31 décembre 2009, depuis combien de temps travaillez-vous au sein de votre organisation ? □ (Pour être éligible au concours, vous devez être à l'emploi de votre organisation depuis au moins trois ans, dont deux consécutifs.)

\_\_\_\_\_

#### Les habiletés du conseiller publicitaire

1. En cinq lignes maximum, donnez un exemple qui témoigne de votre capacité d'adaptation.

## Les Grands Prix des Hebdos 2010

Fiche explicative #1 (suite)

Formulaire pour cette catégorie seulement

(À joindre avec le bulletin d'inscription)

Nom du participant :

---

Nom du journal :

---



**Conseiller publicitaire**

2. En cinq lignes maximum, donnez un exemple qui témoigne de votre capacité à offrir un service à la clientèle de qualité.

3. En cinq lignes maximum, donnez un exemple qui témoigne de votre créativité et de votre sens de l'initiative.

4. En cinq lignes maximum, donnez un exemple qui témoigne de l'esprit d'équipe dont vous faites preuve.

5. En cinq lignes maximum, comment décririez-vous votre attitude dans vos tâches quotidiennes ?