

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор ООО «Ромашка»

П. П. Петров

« ____ » _____ 20__ г.

Должностная инструкция

менеджера по продажам

16 ноября 2026 г. № 14

1. Общие положения. 1.1. Менеджер по продажам относится к категории специалистов и подчиняется непосредственно руководителю отдела продаж. 1.2. На должность назначается лицо с высшим или средним профессиональным образованием и стажем работы в продажах не менее одного года. 1.3. В своей работе менеджер руководствуется трудовым законодательством, уставом общества, приказами директора и настоящей инструкцией.

2. Должностные обязанности. 2.1. Ведёт переговоры с клиентами и заключает договоры в пределах предоставленных полномочий. 2.2. Готовит коммерческие предложения и согласовывает условия сделки. 2.3. Ведёт учёт сделок в CRM и передаёт сведения в бухгалтерию для выставления счетов. 2.4. Контролирует поступление оплаты и отгрузку по своим заказам.

3. Права. 3.1. Запрашивать у подразделений информацию, необходимую для работы с клиентами. 3.2. Вносить руководителю предложения по улучшению условий продаж. 3.3. Знакомиться с проектами решений руководства, касающимися его работы.

4. Ответственность. 4.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей — в пределах, установленных трудовым законодательством. 4.2. За разглашение коммерческой тайны — в пределах, установленных законом и трудовым договором.

Руководитель отдела продаж

С инструкцией ознакомлен

Начальник отдела продаж

Менеджер по продажам

_____ / И. И. Иванов /

_____ / С. С. Сидоров /