Сотрудник: менеджер по продажам
И. И. Иванов
Руководитель: начальник отдела продаж
П. П. Петров

Ежедневный отчёт о проделанной работе

отдел продаж, неделя 9–13 ноября 2026 г.

Период: 09.11.2026 — 13.11.2026

Дата: 09.11.2026. Задача: обзвон новых заявок с сайта. Результат: 14 звонков, 6 контактов с ЛПР, 2 встречи назначены на 11 и 12 ноября. Часы: 3.

Дата: 10.11.2026. Задача: коммерческое предложение для ООО «Ромашка». Результат: КП отправлено, счёт выставлен на 240 000 рублей, ответ ждём до 14 ноября. Часы: 2.

Дата: 11.11.2026. Задача: встреча с ООО «Ромашка». Результат: согласовали объём работ, правки по смете до 13 ноября. Часы: 2.

Дата: 12.11.2026. Задача: дожим старых заявок за октябрь. Результат: 9 звонков, 1 договор на 180 000 рублей, 3 клиента просят перезвонить в декабре. Часы: 3.

Дата: 13.11.2026. Задача: правки по смете и передача договора в бухгалтерию. Результат: смета согласована, договор передан, счёт оплачен. Часы: 2.

Итог за неделю: 23 звонка, 2 договора на 420 000 рублей, 1 сделка на согласовании. На следующую неделю: довести сделку с ООО «Ромашка» до подписания.

Сотрудник

Менеджер по продажам

_____ / И. И. Иванов /

Руководитель

Начальник отдела продаж

_____ / П. П. Петров /

Образец с сайта nikexpert.ru