ООО «Ромашка»
УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор ООО «Ромашка»
П. П. Петров
«16» ноября 2026 г.

Должностная инструкция

менеджера по продажам отдела продаж

16 ноября 2026 г. № 12

1. Общие положения. 1.1. Менеджер по продажам относится к категории специалистов и подчиняется непосредственно руководителю отдела продаж. 1.2. На должность менеджера по продажам назначается лицо с высшим или средним профессиональным образованием и опытом работы в продажах не менее одного года. 1.3. Менеджер по продажам в работе руководствуется Трудовым кодексом РФ, локальными актами ООО «Ромашка», настоящей инструкцией и трудовым договором.

2. Должностные обязанности. 2.1. Ведёт переговоры с клиентами, готовит коммерческие предложения и заключает договоры в пределах полномочий. 2.2. Ведёт клиентскую базу в CRM, фиксирует этапы сделки и задачи на следующий шаг. 2.3. Выполняет план продаж, установленный руководителем отдела, и отчитывается о его исполнении еженедельно. 2.4. Передаёт сведения о заключённых договорах в бухгалтерию и отдел логистики в день подписания.

3. Права. 3.1. Запрашивать у руководителей и специалистов ООО «Ромашка» сведения, нужные для работы с клиентом. 3.2. Вносить руководителю отдела предложения по ценам, скидкам и условиям работы с клиентами. 3.3. Требовать обеспечения рабочего места, оборудования и доступа к CRM.

4. Ответственность. 4.1. Несёт дисциплинарную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по статье 192 Трудового кодекса РФ. 4.2. Отвечает за достоверность сведений о клиентах и сделках, внесённых в CRM. 4.3. Возмещает ущерб, причинённый работодателю, в пределах, установленных Трудовым кодексом РФ.

Разработчик	**Согласовал**	**С инструкцией ознакомлен**
Руководитель отдела продаж	Юрист	Менеджер по продажам
_____ / И. И. Иванов /	_____ / С. С. Сидорова /	_____ / А. А. Кузнецов, 16.11.2026 /

Образец с сайта nikexpert.ru