Ф. И. О.: Петров Пётр Петрович
Должность: руководитель отдела продаж
Подразделение: коммерческий департамент
Дата оценки: 16 ноября 2026 г.

Карта компетенции

руководителя отдела продаж

Оценка: руководитель департамента и сам сотрудник

Компетенция 1. Управление воронкой продаж. Базовый уровень — ведёт сделки в CRM и знает этапы воронки. Продвинутый — настраивает этапы под цикл сделки и находит, где теряются клиенты. Высокий — перестраивает воронку под новый продукт и обучает менеджеров. Оценка: продвинутый. Подтверждение: отчёт по конверсии этапов за III квартал, план перестройки воронки на 2027 год.

Компетенция 2. Работа с крупными клиентами. Базовый уровень — готовит коммерческое предложение по шаблону. Продвинутый — ведёт переговоры с закупочным комитетом и согласует условия. Высокий — выстраивает отношения с акционерами клиента и продлевает контракты без тендера. Оценка: высокий. Подтверждение: два продлённых контракта с ключевыми клиентами.

Компетенция 3. Управление командой. Базовый уровень — ставит задачи и проверяет сроки. Продвинутый — проводит разбор сделок и даёт обратную связь по качеству работы. Высокий — строит систему найма и адаптации менеджеров. Оценка: продвинутый. Подтверждение: еженедельный разбор сделок, план адаптации нового менеджера.

План развития на 2027 год: пройти программу по переговорам с закупочными комитетами, провести два разбора сделок в месяц, к концу полугодия вывести компетенцию 3 на высокий уровень.

Сотрудник

Руководитель отдела продаж

_____ / П. П. Петров /

Оценивающий

Руководитель коммерческого департамента

_____ / А. С. Смирнов /

Образец с сайта nikexpert.ru