Генеральному директору ООО «Ромашка»
П. П. Петрову
от руководителя отдела продаж
И. И. Иванова

Служебная записка

об обосновании премии

16 ноября 2026 г. № 27

Планом продаж на IV квартал 2026 года для отдела продаж установлен объём 48 млн рублей. По итогам октября отдел выполнил план на 112 %: продано на 17,9 млн рублей при плане 16 млн. Менеджер С. С. Сидорова закрыла 9 сделок из 34 и принесла 6,4 млн рублей выручки — наибольший результат в отделе за месяц.

Положением о премировании, утверждённым приказом от 12.01.2026 № 3, за выполнение плана продаж свыше 110 % предусмотрена премия 30 % оклада. Оклад Сидоровой — 90 000 рублей, премия — 27 000 рублей. Показатель подтверждён отчётом из CRM за октябрь, прилагаю.

Прошу выплатить Сидоровой С. С. премию 27 000 рублей за октябрь 2026 года за счёт фонда оплаты труда отдела продаж.

Приложение: отчёт по продажам за октябрь 2026 г. на 2 л. в 1 экз.

Автор записки

Руководитель отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru