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

Служебная записка

об увеличении штатной численности отдела продаж

16 ноября 2026 г. № 14

В отделе продаж пять менеджеров. За девять месяцев 2026 года каждый обрабатывает в среднем 120 обращений клиентов в месяц. С начала года поток обращений вырос на 30 %, а два менеджера ушли в декрет, и их нагрузку делят оставшиеся. Среднее время ответа клиенту выросло с 2 до 6 часов, за октябрь потеряно 14 заявок.

Прошу увеличить штатную численность отдела продаж на одну единицу — менеджер по продажам — с 1 декабря 2026 года. Расчёт: при потоке 720 обращений в месяц и норме 150 обращений на менеджера нужно пять менеджеров, фактически работают трое с половиной. Новая единица закроет разрыв и вернёт время ответа до 2 часов.

Приложение: расчёт нагрузки на 1 л., выгрузка из CRM по потерянным заявкам на 2 л.

Автор записки

Начальник отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru