Утверждаю
Генеральный директор ООО «Ромашка»
П. П. Петров
«____» _____ 20__ г.

Регламент работы менеджера по продажам

ведения сделки от первого контакта до передачи в производство

16 ноября 2026 г. № 7

1. Общие положения. Регламент распространяется на менеджеров отдела продаж ООО «Ромашка». Работник знакомится с регламентом под подпись до начала самостоятельной работы. Изменения доводятся под подпись не позднее чем за три рабочих дня до вступления в силу.

2. Трудовая функция. Менеджер ведёт переговоры с клиентом, готовит коммерческое предложение, согласует условия сделки и передаёт заказ в производство. Работа за пределами трудовой функции поручается с соблюдением требований трудового законодательства.

3. Этапы сделки. Первый контакт — не позднее одного рабочего дня с момента поступления заявки. Коммерческое предложение — в течение двух рабочих дней после выяснения потребности. Каждый этап фиксируется в CRM с датой и результатом.

4. Отчётность. Менеджер сдаёт руководителю отчёт по сделкам за неделю каждый понедельник до 12:00. Отчёт содержит число новых заявок, отправленных предложений и закрытых сделок.

5. Ответственность. За нарушение регламента работник несёт дисциплинарную ответственность в порядке ст. 192 ТК РФ.

Руководитель отдела продаж

Начальник отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

С регламентом ознакомлен

Менеджер по продажам

_____ / А. А. Смирнов /

Образец с сайта nikexpert.ru