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

Служебная записка

о премировании сотрудников отдела продаж за увеличение нагрузки

16 ноября 2026 г. № 21

С 1 октября 2026 года отдел продаж ведёт три новых направления вместо одного: к двум действующим клиентским группам добавилась работа с партнёрской сетью. Штат отдела не изменился — четыре менеджера, объём обращений вырос с 640 до 1 120 в месяц, число оформленных сделок — с 96 до 158.

Менеджеры выполняют прежние обязанности в большем объёме: обрабатывают обращения сверх нормы и остаются после смены, чтобы закрыть заявки партнёров. По статье 99 ТК РФ такая работа сверх нормальной продолжительности рабочего времени является сверхурочной.

Прошу согласовать единовременную премию четырём сотрудникам отдела продаж за октябрь 2026 года в размере 15 000 рублей каждому за счёт фонда оплаты труда отдела. Расчёт нагрузки и список сотрудников прилагаю.

Приложение: 1) расчёт обращений и сделок за сентябрь–октябрь 2026 года на 2 л. в 1 экз.; 2) список сотрудников на премирование на 1 л. в 1 экз.

Автор записки

Начальник отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Согласовано

Главный бухгалтер

_____ / А. С. Смирнова /

Образец с сайта nikexpert.ru