УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор ООО «Ромашка»
П. П. Петров
«16» ноября 2026 г.

Должностная инструкция

менеджера по продажам

1. Общие положения. 1.1. Менеджер по продажам относится к категории специалистов и подчиняется руководителю отдела продаж. 1.2. На должность назначается лицо с образованием не ниже среднего профессионального и опытом работы с клиентами. 1.3. Менеджер по продажам руководствуется в работе законодательством РФ, уставом ООО «Ромашка», настоящей инструкцией и локальными актами общества.

2. Трудовая функция. 2.1. Менеджер по продажам ведёт сделки от первого контакта до передачи заказа: ищет и квалифицирует клиентов, выясняет потребность, готовит коммерческое предложение, согласует условия, заключает договор в пределах предоставленных полномочий, сопровождает оплату и передаёт заказ в исполнение. 2.2. Ведёт записи о клиентах и сделках в CRM общества, фиксирует этапы сделки в день контакта. 2.3. Готовит отчёты о ходе сделок и причинах отказов руководителю отдела продаж еженедельно.

3. Права. 3.1. Запрашивать у подразделений общества сведения, необходимые для подготовки предложения и исполнения заказа. 3.2. Вносить руководителю предложения по ценам и условиям сделок в пределах утверждённой политики скидок.

4. Ответственность. 4.1. Менеджер по продажам отвечает за достоверность сведений о клиенте и сделке в CRM, соблюдение политики скидок и сроков ответа клиенту, установленных регламентом отдела.

С инструкцией ознакомлен(а), экземпляр получил(а): _____ / _____ / «____» _____ 20__ г.

Руководитель отдела продаж

Руководитель отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru