|  |
| --- |
| Должностная инструкция менеджера по продажамкомпании «Стелла»**1. Общие положения**1.1. Менеджер по продажам относится к категории специалистов.1.2. Менеджер по продажам назначается на должность и освобождается от нее приказом генерального директора компании «Стелла» (далее – компания).1.3. Менеджер по продажам подчиняется непосредственно коммерческому директору компании.1.4. На время отсутствия менеджера по продажам его права и обязанности переходят к другому должностному лицу, о чем объявляется в приказе по организации.1.5. На должность менеджера по продажам назначается лицо, отвечающее следующим требованиям:* образование — высшее или неполное высшее;
* стаж аналогичной работы от одного года.

1.6. Менеджер по продажам руководствуется в своей деятельности:* законодательными актами РФ;
* уставом компании;
* Правилами внутреннего трудового распорядка;
* другими нормативными актами компании;
* приказами и распоряжениями руководства;
* настоящей должностной инструкцией.

**2. Должностные обязанности менеджера по продажам**Менеджер по продажам выполняет следующие должностные обязанности:* занимается поиском потенциальных клиентов;
* ведет коммерческие переговоры с клиентами;
* осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы;
* выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента;
* мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта;
* составляет ежемесячный план продаж;
* ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании;
* участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж;
* ведет клиентскую базу;
* контролирует отгрузки продукции клиентам;
* контролирует оплату покупателями товаров по заключенным договорам.

**3. Права менеджера по продажам**Менеджер по продажам имеет право:* получать информацию, в том числе и конфиденциальную, в объеме, необходимом для решения поставленных задач;
* представлять руководству предложения по совершенствованию своей работы и работы компании;
* требовать от руководства создания нормальных условий для выполнения служебных обязанностей и сохранности всех документов, образующихся в результате деятельности компании;
* принимать решения в пределах своей компетенции.

**4. Ответственность менеджера по продажам**Менеджер по продажам несет ответственность:* за невыполнение и/или несвоевременное, халатное выполнение своих должностных обязанностей;
* несоблюдение действующих инструкций, приказов и распоряжений по сохранению коммерческой тайны и конфиденциальной информации;
* нарушение Правил внутреннего трудового распорядка, трудовой дисциплины, правил техники безопасности и противопожарной безопасности.
 |