|  |
| --- |
| Должностная инструкция  менеджера по продажам компании «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. |