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.

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, стаж аналогичной работы от 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:

2.1. Занимается поиском потенциальных клиентов.

2.2. Ведет коммерческие переговоры с клиентами.

2.3. Осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы.

2.4. Выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента.

2.5. Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.

2.6. Составляет ежемесячный план продаж.

2.7. Ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании.

2.8. Участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж.

2.9. Ведет клиентскую базу.

2.10. Контролирует отгрузки продукции клиентам.

2.11. Контролирует оплату покупателями товаров по заключенным договорам.

3. Права менеджера по продажам

Менеджер по продажам имеет право:

3.1. Получать информацию, в том числе и конфиденциальную, в объеме, необходимом для решения поставленных задач.

3.2. Представлять руководству предложения по совершенствованию своей работы и работы компании.

3.3. Требовать от руководства создания нормальных условий для выполнения служебных обязанностей и сохранности всех документов, образующихся в результате деятельности компании.

3.4. Принимать решения в пределах своей компетенции.

4. Ответственность менеджера по продажам

Менеджер по продажам несет ответственность:

4.1. За неисполнение, ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных настоящей инструкцией, в пределах, определенных трудовым законодательством Российской Федерации.

4.2. За совершенные в процессе осуществления своей деятельности правонарушения - в пределах, определенных административным, уголовным и гражданским законодательством Российской Федерации.

4.3. За причинение материального ущерба - в пределах, определенных трудовым и гражданским законодательством Российской Федерации.