



ООО «Сертификэйшн Нетворк Украина»

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор  
ООО «Сертификэйшн Нетворк  
Украина»

\_\_\_\_\_ Шпак В.Н.  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ менеджера по продажам

15.04.2020 г.

Киев

№ \_\_\_\_\_

### 1. Общие положения

- 1.1. Должностная инструкция определяет должностные обязанности, полномочия и ответственность, а также условия работы менеджера по продажам.
- 1.2. Менеджер по продажам относится к категории специалистов.
- 1.3. Менеджер по продажам назначается на должность и освобождается с должности в соответствии с действующим трудовым законодательством приказом директора предприятия.

### 2. Задания и обязанности

Менеджер по продажам выполняет такие задания и обязанности:

- 2.1. Осуществлять работу по предоставлению и продвижению услуг, соблюдая этические нормы.
- 2.2. Заключать договора, определяющие характер и объем услуг, которые необходимо предоставить, их оплату по действующим тарифам или условиям договора.
- 2.3. Осуществлять поиск новых клиентов.
- 2.4. Консультировать клиента, принимать новые заказы и изменения по тексту рекламы.
- 2.5. Заполнять счета согласно требованиям бухгалтерии.
- 2.6. Своевременно оформлять и сдавать бланки объявлений для регистрации.
- 2.7. Контролировать своевременную оплату заказчиками, вести работу, направленную на уменьшение долгов по оплате.
- 2.8. Заключать взаимовыгодные (для предприятия) сделки.
- 2.9. Решать конфликтные ситуации с клиентами с последующей передачей информации директору предприятия.
- 2.10. Составлять и сдавать отчеты в установленное время.
- 2.11. Принимать участие в выставках и корпоративных мероприятиях.
- 2.12. Участвовать в собраниях и совещаниях.
- 2.13. Стремится к повышению профессионального и личного роста, обучению, самосовершенствованию.
- 2.14. Выполнять отдельные служебные поручения директора предприятия.
- 2.15. Выполнять правила трудового распорядка, принятые в компании.

### 3. Права

Менеджер по продажам имеет право:

- 3.1. Запрашивать от сотрудников и директора предприятия информацию и документы, необходимые для выполнения своих должностных обязанностей.
- 3.2. Знакомиться с документами, определяющими права и обязанности по занимаемой должности, критериями оценки качества исполнения должностных обязанностей.



3.3. Вносить на рассмотрение директора предприятия предложения по совершенствованию работы, связанной с предусмотренными настоящей инструкцией обязанностями.

#### 4. Ответственность

Менеджер по продажам несет ответственность за:

- 4.1. За неисполнение должностных обязанностей.
- 4.2. За нарушение правил внутреннего распорядка компании.
- 4.3. За нарушение деловой этики.
- 4.4. За нерациональное использование ресурсов предприятия.
- 4.5. За правонарушения, совершенные в процессе своей деятельности, установленные действующим законодательством Украины.
- 4.6. За предоставление недостоверной информации руководству.
- 4.7. За небрежное отношение к ведению документации.

#### 5. Должен знать:

Менеджер по продажам должен знать:

- 5.1. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы, касающиеся рекламной деятельности.
- 5.2. Законодательство о рекламе.
- 5.3. Приемы и методы делового общения и ведения переговоров.
- 5.4. Методы сбора и подготовки рекламных материалов.
- 5.5. Требования к оформлению бланков объявлений.
- 5.6. Основные характеристики оказываемых услуг.
- 5.7. Действующие услуги и цены в прайсе.
- 5.8. Требования к оформлению бухгалтерских счетов.
- 5.9. Основы делового этикета, навыки ведения деловых (в т.ч. телефонных) переговоров.
- 5.10. Правила и нормы охраны труда, техники безопасности и противопожарной защиты.
- 5.11. Правила пользования оргтехникой и ПК.
- 5.12. Правила внутреннего трудового распорядка.
- 5.13. Основы специальных инструментов для управления отношениями с клиентами и создания воронки продаж (например: CRM, 1С, Bitrix, AmoCRM и т.д.).
- 5.14. Основы Digital маркетинга.
- 5.15. Основы составления скрипта продаж.

#### 6. Квалификационные требования

- 6.1. Полное высшее образование соответствующего направления (экономическое или техническое).
- 6.2. Стаж работы в сфере продаж (Digital-маркетинг) не менее 2 лет.
- 6.3. Опыт работы в направлении активных холодных звонков.
- 6.4. Опыт размещения рекламы на поисковых площадках в сети Интернет.