

Отдел продаж

Положение о подразделении

УТВЕРЖДАЮ

(Должность)

(Подпись)

(Ф.И.О.)

« ____ » _____ 20__ г.

Лист согласования

СОГЛАСОВАНО:

Начальник отдела продаж

<div></div> <div>(должность)</div>	<div></div> <div>(подпись)</div>	<div></div> <div>(Ф.И.О.)</div>	<div></div> <div>(дата)</div>
<div></div> <div>(должность)</div>	<div></div> <div>(подпись)</div>	<div></div> <div>(Ф.И.О.)</div>	<div></div> <div>(дата)</div>
<div></div> <div>(должность)</div>	<div></div> <div>(подпись)</div>	<div></div> <div>(Ф.И.О.)</div>	<div></div> <div>(дата)</div>
<div></div> <div>(должность)</div>	<div></div> <div>(подпись)</div>	<div></div> <div>(Ф.И.О.)</div>	<div></div> <div>(дата)</div>

Содержание

1. Общие положения	4
1.1. Руководитель подразделения	4
1.2. Цели деятельности подразделения	4
1.3. Документация	4
1.4. Права	4
1.5. Ответственность	4
2. Организационная структура подразделения	5
2.1. Штатная численность	5
2.2. Организационная диаграмма	6
3. Задачи подразделения	7
3.1. Бизнес-процессы подразделения	7
3.2. Прочие задачи и функции	7
4. Взаимодействие с другими подразделениями и внешней средой	8
4.1. Входящие документы, информация и товарно-материальные ценности	8
4.2. Исходящие документы, информация и товарно-материальные ценности	8
5. Критерии оценки деятельности подразделения	9
Приложение А. Состав ролей, участвующих во взаимодействии сотрудников	10

1. Общие положения

1. Отдел продаж (далее по тексту – Подразделение) является структурным подразделением ООО «ИнТехПроект».
2. Отдел продаж входит в состав подразделения «ИнТехПроект».
3. Отдел продаж создается и ликвидируется решением Директора.
4. Структуру и штат Подразделения утверждает Директор в соответствии с решаемыми задачами и объемом работ, определенными в соответствии со стратегическими целями и планами компании.
5. Сотрудники Подразделения назначаются на должности и освобождаются от должностей в порядке, предусмотренном их должностными инструкциями.

1.1. Руководитель подразделения

Подразделение возглавляет Начальник отдела продаж, непосредственным руководителем которого является Директор.

1.2. Цели деятельности подразделения

Деятельность подразделения направлена на достижение следующих целей компании:

- Привлечение клиентов
- Сохранение клиентской базы
- Увеличение количества клиентов

1.3. Документация

В своей деятельности Отдел продаж руководствуется плановой и нормативно-методической документацией:

- Платежный бюджет
- Стратегия развития
- Ценовая политика

а также:

- Документами распорядительного характера
- Настоящим Положением
- Иными методиками, инструкциями и нормативно-методическими документами, регламентирующими работы, выполняемые подразделением

1.4. Права

Права сотрудников отдела устанавливаются их должностными инструкциями и действующим законодательством РФ.

1.5. Ответственность

Всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных настоящим Положением целей и задач несет Начальник отдела продаж.

Степень ответственности других работников устанавливается должностными инструкциями.

2. Организационная структура подразделения

2.1. Штатная численность

№	Подразделение	Должность	Количество штатных единиц
1	Отдел продаж	Менеджер по продажам	2
		Начальник отдела продаж	1

Итоговое количество штатных единиц 3

из них:

Руководители 1

Специалисты 2

2.2. Организационная диаграмма



3. Задачи подразделения

3.1. Бизнес-процессы подразделения

В соответствии с установленными целями Подразделение выполняет следующие бизнес-процессы:

- А1 Разработка стратегии и развитие бизнеса
- А1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля
- А2 Продвижение и продажи
- А2.1 Привлечение клиентов
- А2.2 Определение потребностей клиентов
- А2.4 Инициация проекта

3.2. Прочие задачи и функции

Подразделение ведет первичную документацию по исполняемым бизнес-процессам и процедурам согласно их регламентам и нормативным документам, регламентирующим внутрифирменный учет.

Осуществляет разработку маркетинговой политики предприятия на основе анализа потребительских свойств производимой продукции и прогнозирования потребительского спроса и рыночной конъюнктуры.

Формирует базы данных клиентов.

Составляет перспективные и текущие планы производства и реализации продукции, определяет новые рынки сбыта и новых потребителей продукции.

4. Взаимодействие с другими подразделениями и внешней средой

4.1. Входящие документы, информация и товарно-материальные ценности

Отдел продаж получает документы, информацию и товарно-материальные ценности от следующих подразделений:

Бухгалтерия:

1. Платежный бюджет

Отдел продаж получает документы, информацию и товарно-материальные ценности от следующих сотрудников или сторонних организаций:

Команда проекта:

1. Отчет об удовлетворенности клиента

Подразделения компании:

1. Предложение об изменении нормативно-методической документации

Сотрудники, формирующие замечания по проекту:

1. Перечень замечаний по проекту

4.2. Исходящие документы, информация и товарно-материальные ценности

Отдел продаж передает документы, информацию и товарно-материальные ценности следующим подразделениям:

Бухгалтерия:

1. Договор

Отдел кадров:

1. Стратегия развития

Отдел продаж передает документы, информацию и товарно-материальные ценности следующим сотрудникам или сторонним организациям:

Руководитель проекта:

1. Информация о проекте

5. Критерии оценки деятельности подразделения

Деятельность «Отдел продаж» оценивается по следующим показателям:

№	Показатель	Единица измерения
1.	Затраты на привлечение клиентов	Тысячи рублей
2.	Затраты на привлечение одного клиента	Рубли
3.	Количество клиентов	Штуки
4.	Количество клиентов, обратившихся повторно	Штуки
5.	Количество привлеченных клиентов	Штуки
6.	Процент клиентов, обратившихся повторно	Проценты

Приложение А. Состав ролей, участвующих во взаимодействии сотрудников

№	Роль	Субъект	Подразделение	Предмет деятельности
1.	Команда проекта	Ведущий инженер	ИнТехПроект	
		Мастер	ИнТехПроект	
		Монтажник	Монтажный участок	
		Начальник монтажного участка	Монтажный участок	
		Руководитель проекта	ИнТехПроект	
2.	Сотрудники, формирующие замечания по проекту	Ведущий инженер	ИнТехПроект	
		Заместитель директора по производству	ИнТехПроект	
		Мастер	ИнТехПроект	
		Начальник инженерно-технического отдела	Инженерно-технический отдел	
		Начальник монтажного участка	Монтажный участок	
		Руководитель проекта	ИнТехПроект	