# ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | УТВЕРЖДАЮ: |
| (наименование организации) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  | (директор; иное должностное лицо)  |
|  |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |  |
|  |  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |
| \_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_ |  | ОЗНАКОМЛЕН:(Сотрудник ФИО) (подпись) (расшифровка подписи) |

**Должность: Торговый представитель**

**Отдел: Коммерческий**

**Канал продаж: Розница**

Настоящая должностная инструкция разработана и утверждена на основании трудового договора и в соответствии с положениями Трудового кодекса Российской Федерации и иных нормативных актов, регулирующих трудовые правоотношения в Российской Федерации.

1. **ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**
	1. Настоящая должностная инструкция устанавливает должностные обязанности работников, занимающих должность Торговый представитель, требования к квалификации и навыкам, необходимым для исполнения трудовых обязанностей, а так же ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) настоящей должностной инструкции.
	2. Торговый представитель непосредственно подчиняется супервайзеру. Вышестоящим руководителем Торгового представителя является Коммерческий директор.
	3. Торговый представитель назначение на должность и освобождение от нее производится приказом руководителя предприятия (организации).
	4. Торговый представитель в своей работе руководствуется действующим законодательством Российской Федерации, нормативно-правовыми актами, содержащими требования охраны труда, и другими локальными нормативными актами работодателя, в том числе Правилами внутреннего трудового распорядка, трудовым договором, указаниями и распоряжениями Директора предприятия, непосредственного и вышестоящего руководителя, настоящей должностной инструкцией.
	5. Основной задачей торгового представителя является: выполнение ежемесячных планов по продажам, выручке, а так же выполнение иных задач, устанавливаемых работодателем.
	6. Задачи для выполнения могут передаваться Торговому представителю как устно так и письменно с использованием электронных устройств и/или бумажных носителей.
	7. Торговый представитель должен знать организационную структуру, направления деятельности и номенклатуру работодателя, распределение обязанностей между структурными подразделениями, знать и соблюдать Правила внутреннего трудового распорядка, положения о коммерческой тайне, положения о работе с персональными данными работников, положение о заработной плате, положения о премировании, политику по использованию транспортных средств работодателя, политику использования служебных мобильных телефонов, правила охраны труда при работе на организационной технике, установленной у работодателя, стандарты качества продукции, иные нормативные акты работодателя, приказы, распоряжения и другие организационно-распорядительные документы, действующие у работодателя и касающиеся организации работы Структурного подразделения (далее по тексту – Подразделение) и ежедневной деятельности Торгового представителя.
	8. Настоящая должностная инструкция утверждена в двух экземплярах. Один экземпляр находится у работника, занимающего должность Торгового представителя и является приложением к Трудовому договору, заключенному с работником, второй экземпляр хранится в архиве отдела по работе с персоналом.
	9. Квалификационные требования:

Основные:

- образование не ниже среднего специального;

- желателен опыт работы в продажах;

- умение работать с ПК и оргтехникой.

Специальные:

- наличие водительский прав категории «В» и личного автомобиля.

Допуск к работе осуществляется по прохождении:

- вводного инструктажа по охране труда;

- первичного инструктажа на рабочем месте;

- стажировки на рабочем месте (от 2-х до 14-ти дней).

1. **ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ**

Для выполнения своих основных задач (функций) Торговый представитель должен исполнять следующие обязанности:

* 1. Регулярно, согласно маршрутному листу, посещать каждого клиента в соответствии с утвержденной схемой (порядка и частоты посещений) с целью размещения заказа на очередную поставку и отслеживания остатков товара. Нарушение, отклонение от маршрута возможно только по согласованию с непосредственным руководителем.
	2. Ежедневно готовиться и принимать участие в проводимых собраниях с непосредственным руководителем и/или вышестоящим руководителем согласно принятым стандартам Компании проведения собраний.
	3. Ежемесячно выполнять планы по продажам, заведению новых артикулов, поиску новых клиентов и др.цели, устанавливаемые на ежемесячной (ежеквартальной) основе в качестве индивидуальных ключевых показателей эффективности работы.
	4. Выполнять посещения клиентов в соответствии со стандартами принятыми в Компании.
	5. Осуществлять продажу номенклатуры продукции в соответствии с установленным стандартом ассортимента продукции для каждого канала и категории торговой точки клиента. Обеспечить постоянное наличие необходимого ассортимента продукции согласно принятым стандартам ассортимента продукции для каждого канала и категории торговой точки клиента, принятом в Компании.
	6. Поддерживать выкладку ассортимента продукции в соответствии со стандартами мерчандайзинга. Размещать и обновлять рекламные материалы в торговых точках клиентов.
	7. При каждом посещении торговой точки клиента анализировать ситуацию в ней, планировать и осуществлять действия по увеличению продаж: ввод новой номенклатуры, установка дополнительного оборудования, размещение продукции в торговом зале в приоритетных местах, установка и поддержание секций из продукции Компании на полках клиента в местах «повышенного спроса».
	8. Контролировать отправку заказа в торговую точку в установленные сроки, по объему реализации продукции, номенклатуре, комплектности и качеству.
	9. Следить за состоянием дебиторской задолженности по своим клиентам и своевременно сообщает руководству о возможных задержках оплат, а также других факторах, влияющих на платежеспособность клиента. Отслеживать и принимать меры по ликвидации просроченной дебиторской задолженности. Своевременно и полно информировать непосредственного руководителя о шагах по взысканию просроченной задолженности (звонок клиенту, письмо по электронной почте, претензионное письмо и т.д.). Проводить регулярные сверки с клиентом по состоянию дебиторской задолженности.
	10. Соблюдать принятые в Компании стандарты Коммерческой политики в работе с клиентом.
	11. Соблюдать принятые в Компании стандарты Маркетинговой политики в работе с клиентом.
	12. Торговый представитель должен при каждом посещении обучать клиента стандартам принятым в Компании (стандарты: ассортимента для каналов и категорий торговых точек, стандарты мерчандайзинга) гарантийных обязательствах на поставляемую продукцию, знакомить клиента с новинками продукции, знакомить клиента с основными отличиями предлагаемого товара от аналогов представленных на рынке.
	13. В случае необходимости торговый представитель производит инкассацию наличных денег за поставленный товар. Своевременно и в полном объеме сдает денежные средства в кассу Компании.
	14. Оперативно реагирует на претензии клиента по количеству и качеству поставляемого товара согласно договору поставки.
	15. Выявляет причины нарушений условий договоров, принимает меры по их устранению и предупреждению этих причин.
	16. Устанавливать и поддерживать партнерские взаимоотношения с активными и потенциальными клиентами на закрепленной территории. Разрешать конфликтные ситуации с клиентами.
	17. Ведет постоянный поиск новых клиентов и заключает с ними договоры поставки.
	18. Передает непосредственному руководству сведения обо всех изменениях состояния рынка, выявленных в процессе работы, и производит сбор маркетинговой информации при необходимости.
	19. Обеспечивать проведение рекламных и иных промо-акций в торговых точках клиентов.
	20. Контролировать проведение рекламных акций, промоакций, дегустаций.
	21. Размещать маркетинговое оборудование в торговых точках клиентов по предварительному согласованию с непосредственным и/или вышестоящим руководителем.
	22. Обеспечивать контроль за использованием маркетингового оборудования предоставленного клиентам.
	23. Следить за поддержанием установленного стандарта размещения продукции на маркетинговом оборудовании.
	24. Соблюдать Правила внутреннего трудового распорядка и трудовую дисциплину, установленный режим работы.
	25. Своевременно и в соответствии с установленными правилами и требованиями, а так же по запросу непосредственного и/или вышестоящего руководителя предоставлять отчеты, договоры, заявки, служебные и объяснительные записки, фотоотчеты и иные документы и информацию.
	26. Заполняет соответствующие формы отчетной и аналитической документации на маршруте при посещении торговой точки клиента с использованием бумажных и электронных носителей.
	27. Строго соблюдать требования по ведению документации, осуществлять контроль за полнотой и качеством информации о клиенте (юридическое название, адрес торговой точки, реквизиты банка, контактные данные и т.д.), занесенной в информационную систему Компании.
	28. Руководствоваться в работе законодательными актами РФ, политиками и процедурами работодателя, локальными нормативными актами работодателя, приказами и распоряжениями в устной и письменной форме непосредственных и вышестоящих руководителей, трудовым договором и настоящей должностной инструкцией.

**3. ПРАВА**

Торговый представитель вправе:

3.1. Требовать от руководства оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей.

3.2. Повышать свою квалификацию.

3.3. Представлять на рассмотрение своего непосредственного руководителя предложения по вопросам своей деятельности.

3.4. Получать от работников информацию, необходимую для осуществления своей деятельности.

**4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Торговый представитель несет ответственность:

4.1. За ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией, - в пределах, определенных трудовым законодательством Российской Федерации.

4.2. За правонарушения, совершенные в процессе осуществления своей деятельности, - 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.