

**Отчет о проделанной работе  
менеджера по продажам ООО "РОМАШКА" Смирнова Романа Михайловича.**

Предоставлен руководителю отдела продаж Кулагину Семену Сергеевичу.  
За период с "01" февраля 2024 года по "28" февраля 2024 года

На отчетный период передо мной стояли следующие задачи:

1. Разработать Коммерческое предложение для постоянных клиентов со скидками на февраль 2024 года.
2. Разослать Коммерческое предложение клиентам и получить обратную связь.
3. Заключить новые договоры на оказание услуг.
4. Составить отчет по продажам за февраль 2024 года

Выполнено:

1. Разработано Коммерческое предложение на основе Отчета экономиста Егоровой Анны Алексеевны.
2. Разослал 10 клиентам по электронной почте, 5 клиентам сообщил всю информацию по телефону. Получил обратную связь – 8 клиентов решили получить услуги нашей компании, 4 из которых сделали предоплату в размере 100%.
3. Мной было заключено 3 новых договора об оказании услуг, по которым будут проводиться работы начиная с 01 апреля 2024 года.

Не выполнено:

1. Отчет по продажам за февраль 2024 года не составлен в связи с тем, что не получены все данные из бухгалтерии об оплатах клиентов.

Предложения:

1. Рассмотреть в качестве привлечения новых клиентов бонусную систему.
2. Закрепить практику ежемесячной разработки скидок и акций для клиентов на постоянной основе.

Подпись: \_\_\_\_\_ Смирнов Р.М.