УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

ЗАО «Партнер Кей Джи»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Аматов Б.А

**РЕГЛАМЕНТ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА ОсОО С ПОСТАВЩИКАМИ**

Коммерческий отдел — отдел, где принимаются все решения о закупках, продажах и продвижении продукции через ЗАО «Партнер Кей Джи»

Режим работы коммерческого отдела ЗАО «Партнер Кей Джи»:

**С понедельника по пятницу с 10:00 до 15:00**

Взаимовыгодное сотрудничество — одно из основных составляющих деятельности ЗАО «Партнер Кей Джи».

Ассортимент ЗАО «Партнер Кей Джи» представлен продуктовыми и не продуктовыми товарами более чем 800 поставщиков. Однако, несмотря на сложившуюся базу партнеров, всегда готова рассмотреть интересные предложения и ввести в ассортимент новые товары.

**Информация для действующих поставщиков**

Для того, чтобы получать новости коммерческого отдела, расценки на проведение рекламных акций, информацию о проведении тендеров, необходимо зарегистрироваться на нашем сайте www.gipermarket.kg.

**Прием товара ежедневно с понедельника по пятницу с 8:00 до 16:00**

**Суббота с 8:00 до 14:00**

**Вопросы касающиеся заказа** (принятие заказа, оборот товара, остатки товара и т.д) направляется менеджеру отдела по электронному адресу **postavshik@gipermarket.kg** либо по телефону **0312 53 06 90**

**Вопросы касающиеся бухгалтерии** (по выплатам, счета-фактур, акт сверки и др.)

Направляется главному бухгалтеру по электронному адресу [**buhgalter@gipermarket.kg**](mailto:buhgalter@gipermarket.kg)либо по тел**. 0312 53 06 90**

**Изменения цен.** Всю информацию об изменениях цен на продукцию предоставлять в коммерческий отдел в срок до пятницы. Письмо принимается согласно договору пункту .6.

**Прием поставщиков**. Прием поставщиков коммерческим директором производится попредварительному согласованию.

**Маркетинговые мероприятия**. Маркетинговые мероприятия (промо акции, предоставление скидки, либо др.вопросы касающегося маркетинга) принимаются до 15 числа действующего месяца. Принятое решение отправляется на электронный адрес поставщика. При согласовании сторон определяется количество, место и вид оборудования для акционного товара.

**Работа по планограмме**. Выкладка товара на полках в соответствующей категории происходит следующим образом:

- доля на полке соответствует % продаж.

- товар на полке размещается вертикальным блоком, от дорогого, к дешевому.

- по итогам ABC анализа поквартально может меняется ассортимент.

- в связи с разными количеством торговых площадей, ассортимент и количество товара на каждый маркет обговаривается сторонами и закрепляется в дополнительном соглашении.

- все иные действия по перемещению и изменение планограмм происходит по согласованию сторон

**Представителям компании.** Представители поставщика имеют право контролировать соответствие планограммы, остатки товаров. В случае несоответствия обратится администратору гипермаркета либо в коммерческий отдел. Анализ цен, фото отчет разрешается только с письменного согласия руководства ЗАО «Партнер Кей Джи»:

**По вопросам Коммерческого отдела**

Убедительная просьба, звонить каждому менеджеру отела, именно на его персональный номер. Просим учесть, что звонков часто очень много, если вы не можете дозвониться — напишите письмо. Если вы не получаете ответ в течении недели — напишите коммерческому директору.

**Информация для потенциальных поставщиков.**

Для того, чтобы ваше предложение было рассмотрено, необходимо соблюдение ряда простых условий:

1. Ознакомится с регламентом работы с Поставщиками

2. Заполнить анкету и выслать на почту postavshik@gipermarket.kg.

3. Предоставить Коммерческое предложение на ассортимент предлагаемого товара по почте postavshik@gipermarket.kg.

4. Ознакомится с договором поставки.

**Рассмотрение предложений**

1. Все предложения рассматривает коммерческий отдел, который ведет товарное направление. После чего назначается встреча с Поставщиком, для обсуждения вопросов по коммерческому предложению. Дата и время согласовывается сторонами электронным сообщением или же по телефону.

2. По результатам первичного рассмотрения предложения мы можем запросить образцы, обсудить более детально условия, запросить подробную информацию о самом продукте, документы.

3. Одни и те же предложения не рассматриваются чаще 1 раза в 6 месяцев.

4. Предложения по телефону, а также предложения, отправленные обычной почтой, факсом, просто переданные образцы — к рассмотрению не принимаются.

5. При принятие решении коммерческий отдел будет основываться на статистику рынка и потребительскую базу данного товара (спрос покупателя), а также на поставку аналогичного товара на более выгодных условиях другим Поставщиком. Право выбора остается за ЗАО «Партнер Кей Джи»:

По всем вопросам, не связанным с деятельностью коммерческого отдела, просим обращаться в секретариат по тел: 0312 53 06 90 либо по адресу г.Бишкек ул. Анкара 1/2