

# Должностная инструкция мерчендайзера

## 1. Общий раздел

1. Мерчендайзер нанимается и увольняется главой компании по предложению супервайзера.
2. Мерчендайзер подчиняется супервайзеру.
3. Лицо, претендующее на эту работу, обязано соответствовать нижеперечисленным требованиям:
  - средне-специальное (среднее) образование;
  - водительские права категории «В»;
  - опыт в торговле от года.
4. При временном отсутствии специалиста (повышение квалификации, заболевание и пр.) его заменяет другой мерчендайзер, назначенный супервайзером.
5. Мерчендайзер обязан понимать:
  - актуальное законодательство, регулирующее область торговли;
  - отраслевые нормативы и стандарты в сфере торговли;
  - принципы взаимодействия с партнерами компании и торговыми представителями, в том числе по разрешению проблемных ситуаций;
  - принципы выкладки и размещения товаров;
  - параметры реализуемых компанией товаров и их групп;
  - особенности деятельности магазинов и помещений, где происходит реализация товаров компании;
  - правила проверки наличия товаров, их размещения и замены;
  - методы проведения промо-акций;
  - методы использования POS-материалов;
  - требуемые к соблюдению параметры качества товаров (срок, вид, целостность и пр.);
  - принципы отслеживания достаточности товарных запасов;
  - методы проверки аналогичной деятельности конкурентов компании;
  - правила ведения профильной документации;
  - правила эксплуатации оргтехники и востребованных в работе офисных программ;
  - теоретические основы маркетинга, рекламного и торгового дела;
  - стандарты охраны труда и безопасности, обязательные к соблюдению служащими компании.
6. Мерчендайзер руководствуется:
  - действующими законами и нормами;
  - внутренними документами компании;
  - информацией из инструкции.

## 2. Функции

Мерчендайзер выполняет следующие функции:

1. Проведение периодических осмотров мест реализации товаров.
2. Проверка наличия реализуемых партнерами компании товаров, корректности их выкладки и размещения.
3. Наблюдение за качественными параметрами выложенных товаров (сроки использования, внешний вид и пр.).
4. Поддержание взаимодействия с представителями торговых площадей, где реализуются товары компании, в том числе по продвижению мероприятий мерчендайзинга.
5. Консультирование партнеров по интересующим их аспектам товаров, реализуемых компанией.

6. Отслеживание появления новых мест продаж, имеющих потенциал взаимодействия с компанией.
7. Взаимодействие с другими служащими компании по вопросам мерчандайзинга.
8. Ведение профильной документации, в том числе подготовка заявок на пополнение товарных запасов и POS-материалов.
9. Участие в организации и проведении промо-акций.
10. Отслеживание качества и наличия POS-материалов.
11. Участие в подготовке аналитических отчетов по торговой деятельности в пределах своей компетенции.
12. Отслеживание ситуации с запасами и продажами реализуемых компанией товаров.
13. Участие в обучающих мероприятиях торгового персонала партнеров компании в части вопросов мерчандайзинга.
14. Соблюдение обязательных стандартов компании в части трудовой дисциплины, безопасности и пр.

### 3. Ответственность

Мерчандайзер отвечает за следующие нарушения:

1. Совершенные, в ходе выполнения своей работы, нарушения законов и правил — в соответствии с актуальными законодательными актами и положениями.
2. Невыполнение своих должностных нормативов и функций — в тех границах, которые указаны в трудовом законодательстве.
3. Материальный ущерб, полученный по его вине компанией-работодателем, — в пределах, описанных в соответствующих разделах законодательства.

### 4. Права

Мерчандайзер наделен следующими возможностями и правами:

1. Получать от других служащих компании нужную для работы информацию.
2. Информировать руководителей по возможностям улучшений трудовых процессов.
3. Получать дополнительные выплаты, при условии достижения оговоренных плановых показателей.
4. Получать от компании-работодателя частичную компенсацию расходов на бензин в пределах, указанных в соответствующей корпоративной документации.
5. Представлять в пределах своей компетенции интересы компании в переговорах с третьими лицами.
6. Визировать коммерческие документы в пределах своей ответственности.