

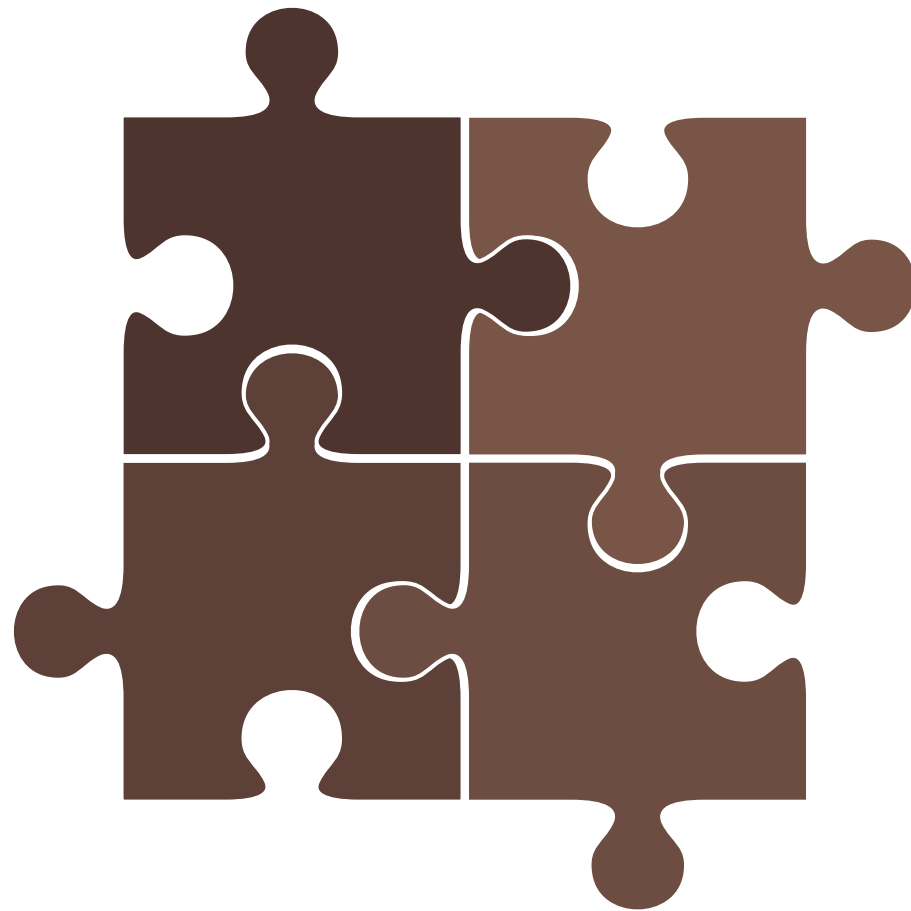
# Тендерны й отдел

Канал электронных  
продаж

# Тендерный отдел

Функционал

Отчетность



Структура

Контроль

# Функционал

## 1. Мониторинг/Поиск

Мониторинг размещенных процедур, в соответствии с профилем Компании (44-ФЗ, 223-ФЗ, 275-ФЗ, регион поставок и т. д.)

## 2. Анализ

Анализ конкурсных процедур: ассортимент, условия поставки, риски, ограничения и прочее.

## 3. Подготовка/подача заявки

- Подбор ассортимента
- Расчет рентабельности
- Подготовка Заявки
- Подача заявки на ЭТП

## 4. Участие в электронном аукционе

Участие в аукционе от имени Компании.

## 5. Заключение контракта

Подписание Контракта на Электронной торговой площадке (ЭТП)

## 6. Подтверждение/контроль отгрузки

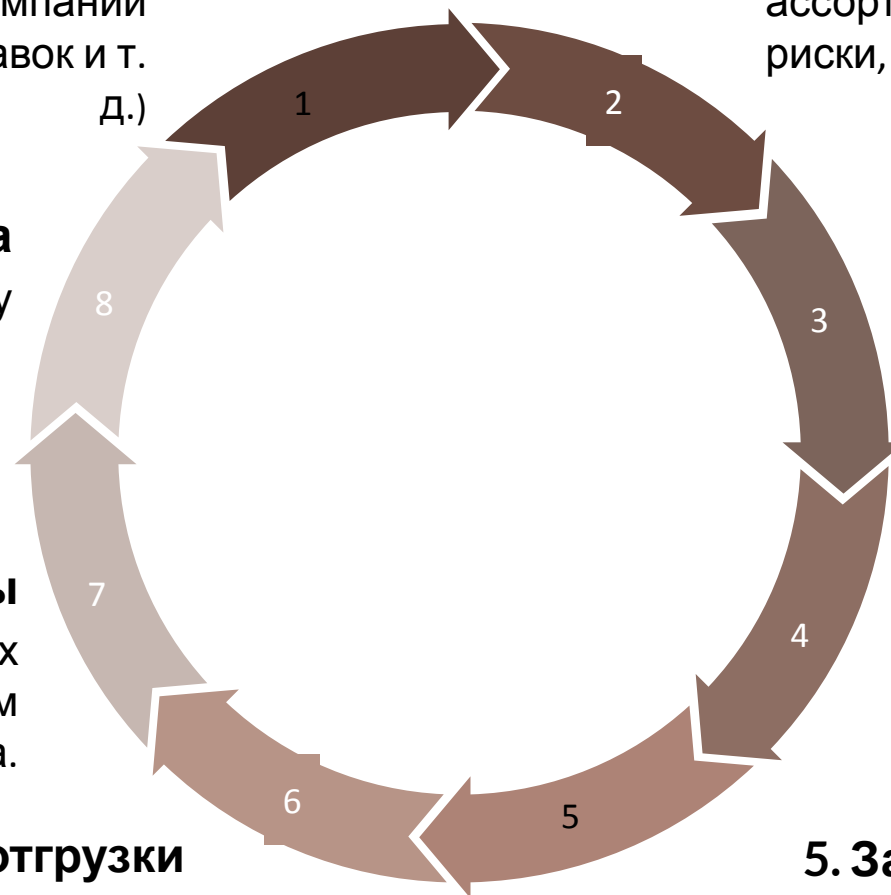
Отгрузка (ассортимент, резервы)  
Сроки поставки, согласно условиям Контракта..

## 7. Отгрузочные документы

Предоставление отгрузочных документов, согласно условиям Контракта.

## 8. Оплата

Контроль сроков оплаты по Контракту



# Структура

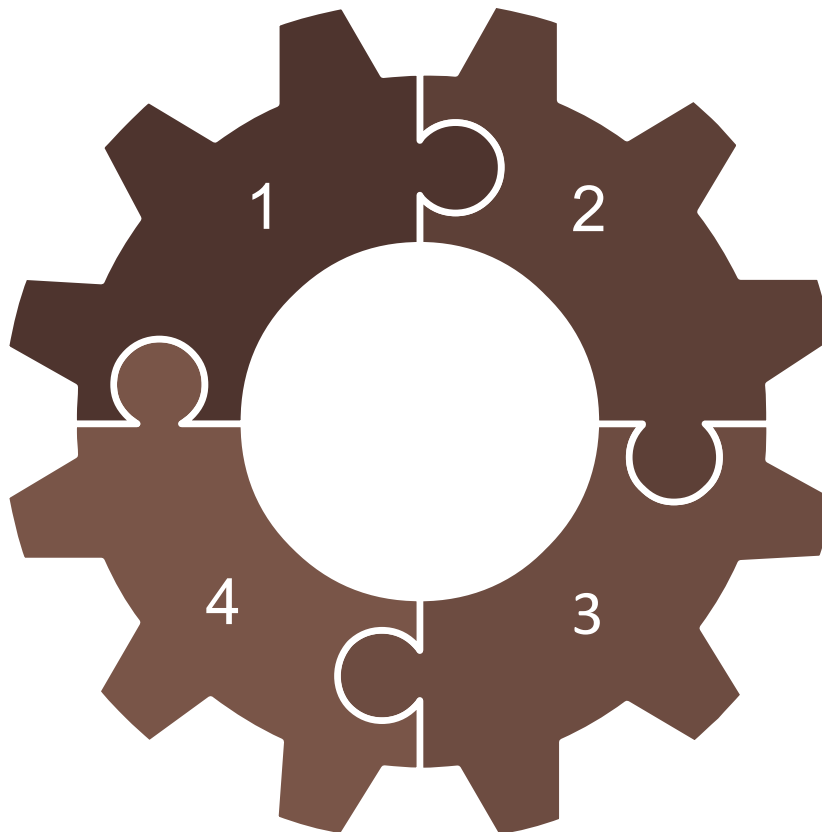
Структура формируется индивидуально и адаптируется под существующие бизнес-процессы

## Руководитель

Общее руководство отделом  
Согласование участие в конкурсных процедурах.  
Подписание контрактов.  
Ответственность за использование ЭЦП.  
Ведение переговоров.

## Менеджер по закупкам

Подбор ассортимента и  
Поставщиков по товарным позициям



## Менеджер тендерных

**продаж** Анализ конкурсных процедур, подбор ассортимента.  
Подготовка и подача заявок, участие в аукционах, и т.д.

## Менеджер по сопровождению продаж

Отгрузки по заключенным договорам  
Отгрузочные документы, согласно условиям контрактов.

# Контроль/Отчетность

Использование специальных сервисов с функцией поиска, CRM системы.

# 1

Система личных

- кабинетов
- права доступа и функционал
- ведения всех этапов конкурсных процедур
- контроль всех этапов

# 4

Участие в конкурсных

- процедурах
- подготовка документации (Заявка)
- подача Заявки, участие в аукционе
- финансовое обеспечение участия

# 2

Мониторинг

- поиск конкурсных процедур по ключевым параметрам
- мониторинг закупок по Заказчикам и т.д.

# 5

Исполнение

- контракта
- подписание Контракта
- сроки поставки
- оплата по Контракту

# 3

Анализ конкурсных

- процедур
- анализ конкурсных процедур (риски)
- подбор ассортимента, расчет
- согласование участия в Конкурсной процедуре

# 6

Отчетность

- настройка и оценка KPI Менеджеров тендерных продаж
- результат работы отдела (конверсии и прочие показатели)

# Этапы внедрения



# Слагаемые успеха

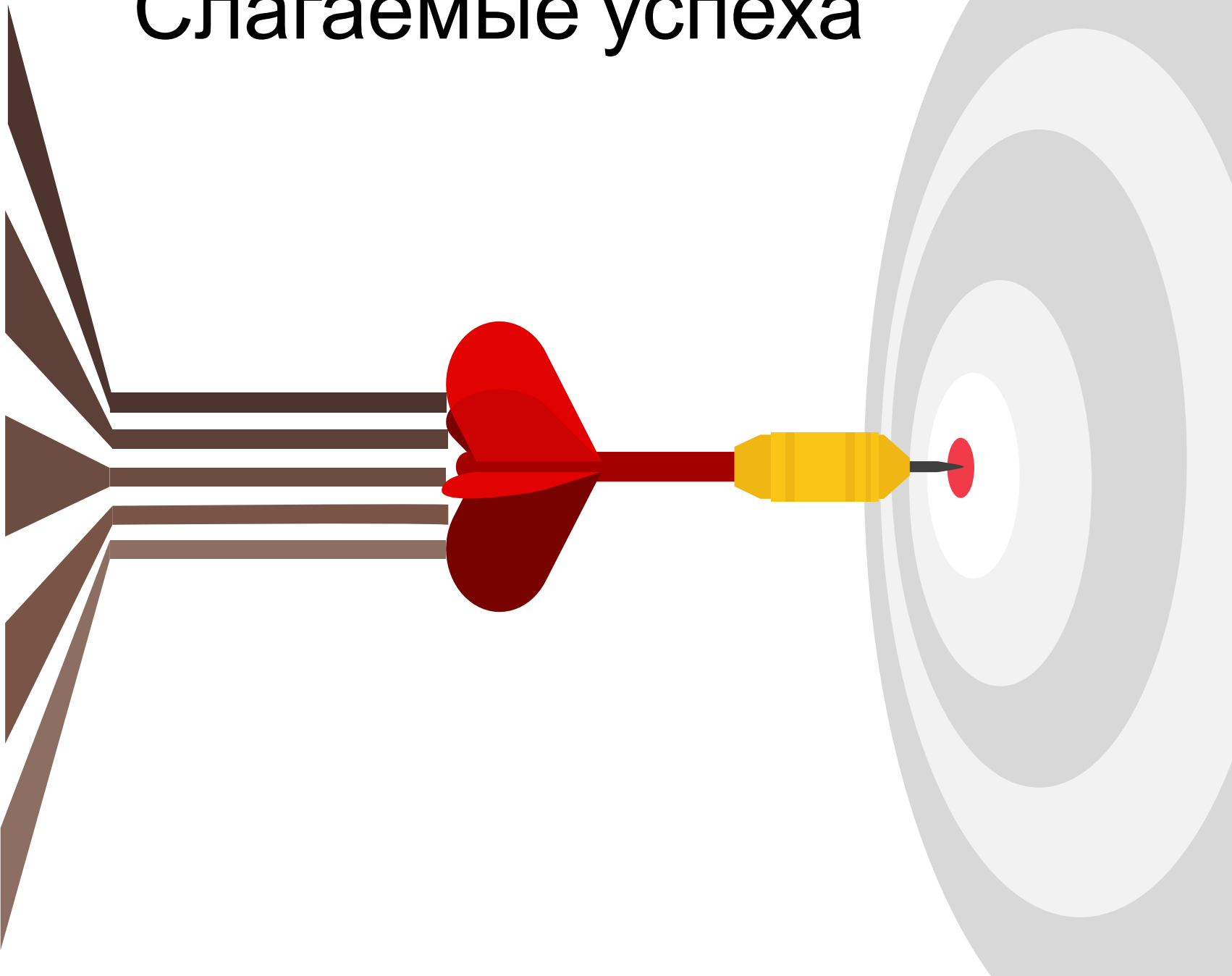
Стратегия

Финансы

Результативный  
Тендерный  
отдел

Конкурентные закупочные  
цены

Анализ результатов



# Спасибо за внимание

---

Радион Каюмов  
Моб. тел. +7 (926) 907-93-75  
E-mail: [rkayumov@mail.ru](mailto:rkayumov@mail.ru)