

**ПРИОРИТЕТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ НА ДАННОМ ПОСТУ**

Спеціаліст по договірній роботі має наступну пріоритетність виконання завдань в порядку спадання:

1. Претензійно-позовна робота та надання відповідей на запити держ. органів має найвищий пріоритет і виконується в першу чергу. Першочерговість виконання зумовлена визначеними законодавством термінами щодо подачі того чи іншого процесуального документу.
2. Договір по рахунку. Договір по рахунку вноситься коли контрагент здійснив 100% передоплату й настав час відвантажувати Товар. Щоб задовільнити потреби клієнта, при відсутності договору, необхідно оперативно внести договір в 1с по рахунку. Внесення договору по рахунку займає 5-10 хв. / термінова перевірка юридичної особи на ризиковість;
3. Договір з покупцем на умовах 100% передоплати, який здійснив замовлення та матиме відвантаження товару найближчим часом. Отримання та опрацювання (перевірка договору, внесення договору в 1с та реєстри) скану або оригіналу договору від покупця по якому маємо відвантаження товару найближчим часом;
4. Договір з покупцем на умовах відстрочки по оплаті, з доданим до завдання узгодженим ЗРС, який здійснив замовлення та матиме відвантаження товару найближчим часом. Отримання та опрацювання (перевірка договору, внесення договору в 1с та реєстри) скану або оригіналу договору від покупця по якому маємо відвантаження товару найближчим часом;
5. Міжнародний договір з покупцем / Укладення нового договору з покупцем на новий рік (стосується віп клієнтів наприклад як групи компаній Інтербізнес, УЛФ, тощо);
6. Пролонгація договору (укладення додаткової угоди на пролонгацію) / надання відстрочки по оплаті (укладення додаткової угоди щодо надання відстрочки по оплаті за умови попереднього отримання узгодженого ЗРСу) покупцю з яким вже співпрацюємо та маємо термінове замовлення товару;
7. Опрацювання вхідної кореспонденції (будь-які договори в порядку надходження);
8. Договір з постачальником сировини;
9. Договір щодо надання послуг перевезення, оренди, суборенди, інші послуги;
10. Опрацювання направляючої форми;
11. Договір з новим клієнтом на умовах 100% передоплати, який ще не здійснив замовлення але має намір співпрацювати;
12. Договір з новим клієнтом на умовах відстрочки по оплаті за умови наявності узгодженого ЗРСу, який ще не здійснив замовлення але має намір співпрацювати;
13. Укладення договорів з оптимізаторами / укладення договорів ПФД (поворотно-фінансова допомога);
14. Планова пролонгація договору (укладення додаткової угоди на пролонгацію) / надання відстрочки по оплаті (укладення додаткової угоди щодо надання відстрочки по оплаті за умови отримання узгодженого ЗРСу) / інші зміни в умовах договору покупцю з яким вже співпрацюємо;
15. Договори ЦПХ;
16. Проходження навчання та доповнення капелюху;
17. Проходження опитування;