

01 · Продажи (Управление продаж)

Аналитическая справка: Управление продаж ИТЕСН

Дата: 2026-06-21 · **Руководитель:** Баранов Андрей Николаевич (Управляющий компанией / Зам. ген. директора, id 90) **Источники (проверено по живым данным):** Grace API (`sales_requests`, `calculation_requests`); витрина на сервере 89 (`dim_employee`, `dim_department`, `fact_request`, `fact_communication`, `agg_comm_dept_pair`).

Метод: контент-анализ — фактура **ЧТО** и **КАК**; причины (**ПОЧЕМУ**) — вне данных.

1. Резюме для руководителя

- Управление продаж = **начало воронки и второй по объёму коммуникатор компании**: 17 активных, **22 777 комментариев (19% всего трафика Grace)** силами 25 человек. Это твоё подразделение — справка про то, где у продаж рвётся на стыках с остальными.
- ⚠ **Договоры с клиентами застревают у юристов**: Юристы↔Сопровождение продаж — 834 треда, **331 застрявший (40%)**, 241 пинг-понг; Юристы↔Управление продаж — 274 / 110 (40%). Юротдел — общий тормоз: он же душит закупки (поставщики) и бухгалтерию (см. др. справки).
- ⚠ **Продажи ждут расчёт цены от инженеров**: линии с Отделом перспективных расчётов — 435 + 409 + 86 тредов, часть застревает 33-48%, много «длинных» (итеративный подбор КП). Это узел КП↔расчёт (муда этапа расчёта, LEV-151).
- ⚠ **Согласования наверху буксуют**: Администрация↔Управление продаж — 134 треда, **90 застрявших (67%)**; Администрация↔Сопровождение — 48%. Решения, уходящие на уровень руководства, подолгу висят.
- **Операционный вал несёт «Сопровождение продаж»** (6 ассистентов) — **10 126 комментариев** (~1 700/чел) = бэк-офис продаж, через который проходит вся

2. Команда (17 активных)

id	Подразделение	Руководитель (по должности)	Активных
90	Управление продаж	Баранов А.Н. (Управляющий компанией)	7/8
91	Отдел продаж 1	Дроздов Д.Н. (Руководитель отдела)	4/6
95	Отдел по сопровождению продаж	Первова П.С. (Руководитель отдела)	4/6
94	Отдел по работе с клиентами	—	2/2
6 / 30	Отдел продаж / Отдел продаж ОСН (легаси)	—	0/3, 0/3 (пусты)

Ключевые роли:

- *Управление продаж (90):* Баранов А.Н. · **Пересунько П.В.** (Зам. ген. директора по развитию) · Гайсин, Горбунов (проектные продажи) · Филимонов (оборудование среднего напряжения) · Лисина (тендеры) · Иванова (продажи эл. оборудования).
- *Отдел продаж 1 (91):* Дроздов (рук.) · Верещагин, Лукьянов, Тону (проектные продажи / среднее напряжение).
- *Работа с клиентами (94):* Стегнина, Щербак.
- *Сопровождение продаж (95):* Первова (рук.) + 3 ассистента менеджера (Левина, Перькова, Ткачук).

3. Чем КОНКРЕТНО заняты

Воронка продаж — заявки

В каноне видно активное окно: **calculation 86** (продажи инициируют расчёты КП — начало воронки), `sales` 3, единичные payment/supply/accounting. Продажи запускают расчёт и ведут сделку до отгрузки.

О чём пишут (target_type, комментарии)

SupplyRequest 7522 (поставки под заказ) · **Project 3775** (объекты/проекты) · **Delivery 2535** (отгрузки) · Account 1481 (контрагенты) · ContractAnnex 1448 + Contract 1334 (договоры и допники) · Reminder 1357 (напоминания) · Calculation 645 · Contact 459 · Order 352 · Reclamation 205 (рекламации от клиентов). → Продажи ведут сделку «вдоль всей трубы»: КП → договор → поставка → отгрузка → постпродажа.

4. Как работают: коммуникация (19% трафика компании)

Объём по подразделениям (комм. / тредов / авторов):

Подразделение	Комм.	Тредов	Авторов
Отдел по сопровождению продаж	10 126	4 892	6
Управление продаж	6 048	3 329	7
Отдел продаж 1	2 999	1 837	6
Отдел по работе с клиентами	1 841	1 423	2
Отдел продаж (легаси)	1 625	1 284	2

С кем (тредов / застряли >7д / % / пинг-понг):

Линия	Тредов	Застряли	%	П-понг
Юристы ↔ Сопровождение продаж	834	331	40%	241
Перспективные расчёты ↔ Сопровождение продаж	435	43	10%	93
Бухгалтерия ↔ Сопровождение продаж	420	148	35%	167

Линия	Тредов	Застряли	%	П-понг
Перспективные расчёты ↔ Управление продаж	409	136	33%	144
Закупки ↔ Управление продаж	302	50	17%	124
Юристы ↔ Управление продаж	274	110	40%	95
Закупки ↔ Сопровождение продаж	234	87	37%	79
Администрация ↔ Управление продаж	134	90	67%	50
Разработка НКУ ↔ Управление продаж	117	63	54%	61
Администрация ↔ Сопровождение продаж	83	40	48%	41

→ Логистика/склад ↔ продажи идут гладко (1–6% застрявших). Рвётся на **юристах** (договоры с клиентами), **инженерах-расчётчиках** (цена/КП) и **согласованиях с Администрацией** (67%).

5. Сигналы для ЛПР (ЧТО — повод разобратся, не ПОЧЕМУ)

1. **Юротдел — сквозной тормоз сделки.** Договоры с клиентами застревают на 40% (и пинг-понгуют). Тот же юротдел тормозит закупки и бухгалтерию → кандидат №1 на разбор по всей компании, не только в продажах.
2. **Цена/КП — узел между продажами и инженерами.** Сотни тредов с Перспективными расчётами, застревания 33–48% + «длинные» итерации = прямое подтверждение муда этапа расчёта (LEV-151). Где теряется время между «запросил расчёт» и «получил цену»?
3. **Согласования наверху буксуют** (Администрация↔Управление продаж 67%). Решения, уходящие на уровень руководства, висят — повод посмотреть, что именно ждёт согласования и сколько.

4. **Бэк-офис продаж — точка концентрации** (Сопровождение, 6 ассистентов, 10k комментариев). Весь операционный вал сделки проходит через несколько человек = и узкое место, и кандидат на разгрузку инструментом.
5. **Постпродажа в продажах** (Reclamation 205) — рекламации клиентов оседают здесь же; замыкается на сервис и качество.

“ **Связь с целью (единый канал):** продажи ведут сделку через комментарии к десяткам сущностей (КП, договор, поставка, отгрузка) и застревают на стыках с юристами/инженерами/руководством. Единый канал в Grace сделал бы видимым, на каком звене сделка «висит», и сократил пинг-понг между функциями.

6. Оговорки (честность данных)

- **Только канал Grace-комментов** — звонки клиентам, почта, переговоры вне системы; реальная картина шире.
- `sales / calculation` в каноне = **активное окно**, не вся история (ограничение API; история закрытых — только если API даст фильтр, **не из MySQL**).
- Дублей карточек в юните не выявлено (17 активных = 17 уникальных). Легаси-отделы (6, 30) пусты.
- Линия Администрация↔продажи: Администрация включает руководство (в т.ч. ЛПР) — трактовать как «согласования на верхнем уровне», адресно смотреть конкретные треды, не делать вывод о причине.
- **ПОЧЕМУ не выводим** — причины застреваний за рамками данных (это «где смотреть», не диагноз).

Revision #2

Created 2026-06-21 18:28:53 UTC by Claude Ops

Updated 2026-06-21 19:28:36 UTC by Левицкий Алексей