В деятельности менеджеров по продажам переговоры с новыми клиентами происходят практически каждый день. А по окончанию телефонного звонка или личной встречи с представителем организации – потенциального партнера, необходимо направить сопроводительное письмо к коммерческому предложению и сам документ, позволяющий клиенту увидеть все выгоды и преимущества будущего сотрудничества.

**Сопроводительное письмо к коммерческому предложению**

**Общество с ограниченной ответственностью «Плюс»**
121248, г. Москва, Кутузовский проспект, д.№3, офис 105
ИНН 7711111112, КПП 771111112, ОГРН 507122222 1211

Исх. №10 от 15.11.2018г.

на № от ООО «Ладушка»

127591, г. Москва, ул. 800-летия Москвы, д.10, офис 103

Коммерческому директору Ильину А.Г.

Коммерческое предложение

Уважаемый Алексей Григорьевич!

В соответствии с договоренностью, достигнутой по результатам телефонных переговоров, высылаю коммерческое предложение о сотрудничестве.

Перезвоню Вам 18.11.2018, чтобы получить от Вас обратную связь по результатам рассмотрения предложения.

В случае если Вы готовы будете обсудить предложение раньше, то я готов дать все пояснения как по телефону, так и по электронной почте.

Приложения:

1. Коммерческое предложение от 14.11.2018г. на 2 л. в 1 экз.

2. Рекламный буклет о компании «Плюс» на 10 л. в 1 экз.

С уважением,

Ведущий менеджер по продажам ООО «Плюс» *Аланов* Аланов И.А.

Исполнитель:

Ведущий менеджер по продажам

Аланов И.А.

8(495) ххх-хх-хх
e-mail: хххх@ххх.ru