|  |  |
| --- | --- |
| **From:** | p.righov@ct.com |
| **To:** | ... @ct.com |
| **Subject:** |  |

Привет, ... !

Вчера была встреча с нашим клиентом, компанией ООО «ТехноСофтс». Как ты знаешь, у них множество направлений и на данный момент им удалось сохранить регулярность поставок из Китая. Наши возможности, в новых условиях их заинтересовали. Сегодня они пришлют информацию по ближайшей поставке, надо с ними договориться и рассчитать стоимость поставки по их объемам.

Отдел прайсинга уже прислали наши продажные тарифы (во вложении «Тарифы компании»), используй их. Прошу тебя подготовить коммерческое предложение на официальном бланке компании, сделать это необходимо в соответствии с весогабаритными характеристиками грузов и условиями поставки Инкотермс 2020 (используй бланк во вложении «Коммерческое предложение»).

Итоговую стоимость перевозок укажи обязательно в рублях!

Что касается подготовленного коммерческого предложения, его необходимо согласовать с клиентом. Как ты понимаешь после этого необходимо оперативно подготовить договор-заявку в соответствии с инвойсами и упаковочными листами.

И еще сегодня тебе необходимо взять на себя бронирование места для груза клиента ООО «ТехноСофтс» на рейсе и подготовку драфта авианакладной.

С Уважением,

*Павел Рыжов,*

*Руководитель отдела продаж*

*ООО «КаргоТранзит»*

*CargoTransit, Moscow*

[*p.rigov@ct.com*](mailto:p.rigov@ct.com)

*+7 (995) 712 29 00*