Сколько зарабатывают удалённые менеджеры по продажам в 2026 году: реальные цифры и схемы оплаты

Когда человек только задумывается о работе в продажах на удалёнке, первый вопрос всегда один и тот же: «А сколько там вообще можно заработать?»

Ответ честный — по-разному. В продажах нет фиксированного потолка, но и гарантированных “золотых гор” без усилий тоже нет. Доход напрямую зависит от продукта, схемы оплаты и вашей активности.

Основные схемы оплаты в удалённых продажах

На практике чаще всего встречаются несколько моделей:

- **Фикс + процент** — стабильная база (например, 30–50 тыс.) плюс % от сделок.
- **Только процент** — выше риск, но выше потенциальный доход.
- **Оплата за лид** — деньги за приведённого клиента.
- **Процент от оборота** — особенно выгодно в дорогих нишах.
- **Партнёрские программы** — долгосрочный доход с повторных продаж.

Новичкам обычно проще начинать с фиксированной части, чтобы не переживать за базовые расходы.

Реальные цифры дохода

Если говорить без иллюзий, средние показатели выглядят примерно так:

- Новичок (первые 1–2 месяца) — 40 000–70 000 рублей.
- Опыт 3–6 месяцев — 80 000–120 000 рублей.
- Уверенный менеджер — 120 000–200 000 рублей и выше.

В дорогих нишах (IT-услуги, маркетинг, онлайн-образование, B2B-сервисы) цифры могут быть существенно выше. Один закрытый контракт иногда приносит процент, сопоставимый с месячной зарплатой в офисе.

От чего зависит доход

Есть несколько факторов, которые напрямую влияют на заработок:

- Средний чек продукта.
- Количество входящих заявок.
- Конверсия в оплату.
- Навык работы с возражениями.
- Наличие повторных продаж.

Например, продавать продукт за 5 000 рублей и зарабатывать 10% — это одно. Продавать услугу за 150 000 и получать те же 10% — совсем другой уровень.

Можно ли выйти на 100 000+ быстро?

Да, но при нескольких условиях:

1. Работать в нише с нормальным средним чеком.
2. Не бояться активных продаж.
3. Анализировать свои диалоги и ошибки.
4. Не ограничиваться одной вакансией.

Удалённые продажи хороши тем, что вы не привязаны к одному работодателю. Некоторые менеджеры ведут несколько проектов параллельно и тем самым увеличивают доход.

Где выше всего доход

По опыту рынка, наиболее прибыльные направления:

- Онлайн-образование.
- Digital-услуги (реклама, сайты, маркетинг).
- IT-продукты и SaaS.
- B2B-сервисы для бизнеса.

В этих нишах важна не только активность, но и умение вести диалог профессионально. Клиенты там требовательнее, но и процент выше.

Есть ли потолок?

В классической офисной работе потолок часто упирается в фиксированную зарплату. В удалённых продажах потолок чаще всего ограничен только количеством сделок и качеством продукта.

Да, бывают сложные месяцы. Бывают просадки. Но при системной работе доход со временем становится стабильнее.

Хотите попробовать себя в удалённых продажах?

На alot.pro собраны актуальные проекты и вакансии в категории «Продажи» — от входящих заявок до партнёрских программ. Можно выбрать подходящий формат и начать работать уже сейчас.

Для удобного поиска доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи — это не «лёгкие деньги», а навык. Но при правильном подходе именно в этой сфере быстрее всего выйти на доход выше среднего.

Revision #1
Created Sat, Feb 14, 2026 1:00 PM by Admin
Updated Sat, Feb 14, 2026 1:00 PM by Admin