

Kształcenie:

W Polsce nie kształci się osób z tytułem zawodowym ekspedytor sprzedaży wysyłkowej /internetowej. Najlepiej do zawodu przygotowują szkoły średnie i policealne o profilu handlowym, logistycznym czy ekonomicznym oraz studia na kierunku transport, logistyka lub zarządzanie. Oczekiwania dotyczące poziomu wykształcenia determinuje stanowisko pracy, zakres zadań zawodowych oraz forma zatrudnienia (często zdarza się, że pracodawcy oferują pracę na umowę zlecenie).

Szkoły:

- Centrum Kształcenia Ustawicznego w Sieradzu
ul. Mickiewicza 4, 98-200 Sieradz
tel. 43 8221012, faks: 43 8223844
e-mail: sekretariat@ckusieradz.pl
www.ckusieradz.pl
- Filia CKU w Zduńskiej Woli
ul. Sieradzka 29, 98-220- Zduńska Wola
tel. 43 8236193

Policealne (dwuletnie, zaoczne) studium w zawodzie technik spedytor. Osoby dorosłe z wykształceniem podstawowym lub gimnazjalnym, aby uzyskać kwalifikacje w zawodzie technik spedytor mogą podjąć kursy kwalifikacyjne w zawodzie i jednocześnie uczęszczać do LO.

- Zespół Szkół Ponadgimnazjalnych Nr 2
ul. Zamkowa 15, 98-200 Sieradz
tel. 43 8271536
e-mail: zsznr2sieradz@poczta.onet.pl
www.zamkowa15.neostrada.pl

Technikum czteroletnie dla młodzieży- w zawodzie technik logistyk.

**Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:**

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49 , 90-608 Łódź,
Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Starowarszawska 4, 97 - 300 Piotrków Tryb.
Tel. (44) 649 60 87

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98 - 200 Sieradz
Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Jagiellońska 28, 96 - 100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50

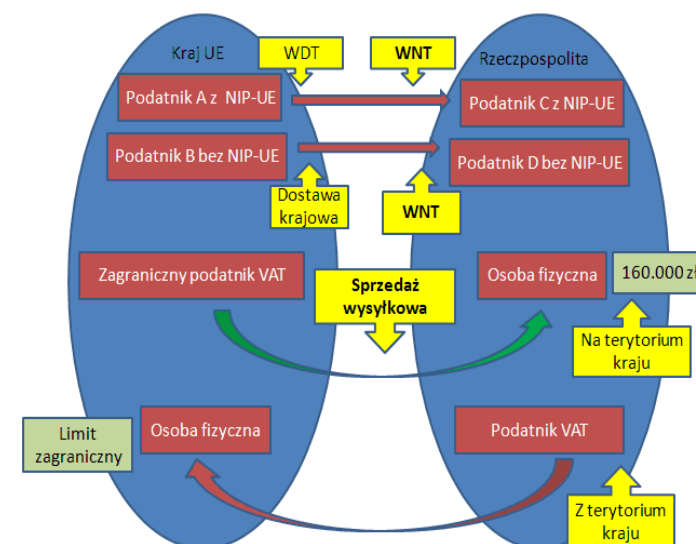


Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Ekspedytor sprzedaży wysyłkowej/internetowej

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 522105



**Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej**

Sieradz 2013

Ekspedytor sprzedaży wysyłkowej organizuje wysyłkę towaru do nabywcy i wykonuje wszelkie czynności związane z zapewnieniem prawidłowego zrealizowania zamówień złożonych firmie drogą pocztową lub internetową.

Zadania zawodowe:

- sprawdzanie zamówień nabywców z punktu widzenia możliwości realizacji;
- prowadzenie ewidencji zamówień;
- kompletowanie zamówień, sprawdzanie przygotowanej przesyłki pod względem zgodności z zamówieniem;
- pakowanie zamówionego produktu i przygotowywanie go do wysyłki;
- prowadzenie dokumentacji wysyłki towaru;
- ustalanie kolejności przesyłek i harmonogramów odbioru przez spedytatorów zewnętrznych;
- sporządzanie i ewidencja rachunków za przesłane towary;
- analizowanie aktualnych stanów towaru w magazynie;
- zabezpieczanie w odpowiedniej ilości opakowań i dodatków do wysyłki;
- zarządzanie powierzchnią magazynową i rozmieszczeniem towarów do wysyłki;
- wysyłanie ulotek, folderów itp., zachęcających nabywców do dalszej współpracy;
- wysyłanie ofert nowych produktów (katalogi) do potencjalnych odbiorców;
- prowadzenie banku informacji o odbiorcach oraz aktualizowanie posiadanych informacji;
- kontrolowanie opłat pocztowych za przesyłki pod względem ich aktualności;
- wykonywanie prac związanych z załatwianiem reklamacji nabywców;
- analizowanie rynku usług transportowych w zakresie poziomu cen i warunków transportu.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Jako ekspedytor sprzedaży wysyłkowej/internetowej może praktycznie pracować każdy, kto ukończył szkołę ponadgimnazjalną. W zawodzie bardziej liczą się odpowiednie predyspozycje niż określona wiedza. Osoba wykonująca ten zawód musi ściśle ewidencjonować działania, jakie podejmuje, współpracować z systemem informatycznym przedsiębiorstwa (niezbędna jest znajomość pakietu Microsoft Office), działać zgodnie z procedurami, skrupulatnie prowadzić dokumentację i współpracować z innymi działami, np. działem obsługi klienta, transportu i spedycji. Często odbywa się w szybkim tempie i pod presją czasu oraz wymaga monitorowania terminowości i jakości zadań powierzonych firmom spedycyjnym. Z analizy ofert pracy wynika, że pracodawcy cenią sobie przede wszystkim doświadczenie w zawodzie (min. 1 rok), predyspozycje zawodowe oraz bardzo dobrą znajomość obsługi komputera i programów biurowych. Ostatnio, coraz częściej, nie wystarcza wykształcenie średnie i poszukiwani są kandydaci z wyższym wykształceniem. Głównie, brani są pod uwagę absolwenci kierunku transport, logistyka lub zarządzanie.

Wymagania psychofizyczne:

Ekspedytor sprzedaży wysyłkowej/internetowej powinien być osobą z dużą podzielnnością uwagi, dobrą pamięcią, dobrze zorganizowaną i uporządkowaną, posiadającą zdolność pracy w szybkim tempie, gdyż stanowisko to charakteryzuje się okresami wytężonej pracy, np. w czasie wzmożonych zamówień w święta, weekendy lub podczas odbioru towarów. Dobrymi kandydatami do pracy są osoby posiadające zdolności do nawiązywania kontaktu z ludźmi,

współpracy w zespole, pracy w warunkach monotonnych. Inne niezbędne cechy osobowości kandydata do pracy to: dokładność, ciekawość, inicjatywność, odporność emocjonalna i zrównoważenie, samodzielność, samokontrola i wytrwałość oraz zdolność koncentracji uwagi.. Zawód wymaga wielu sprawności sensomotorycznych takich jak: dobra koordynacja wzrokowo-ruchowa i ostrość wzroku, szybki refleks, rozróżnianie barw, spostrzegawczość, sprawność fizyczną i manualna.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do zatrudnienia w zawodzie są choroby psychiczne i zaburzenia ośrodkowego układu nerwowego oraz poważne wady wzroku nie dające się skorygować. Ponadto, specyfika pracy wyklucza osoby z dysfunkcją kończyn górnych.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

W czasach, gdy zakupy przez Internet stały się powszechną praktyką, zawód jest niezwykle potrzebny. Ekspedytora sprzedaży wysyłkowej i internetowej zatrudniają wszystkie firmy prowadzące sklepy z katalogami sprzedaży wysyłkowej i sklepy on-line, firmy handlowe wysyłkowe, kurierskie, magazyny. Ekspedytor może wykonywać zadania w ramach realizacji obowiązków m.in. na stanowiskach: operator sprzedaży wysyłkowej, pracownik obsługi sprzedaży wysyłkowej i magazynu, koordynator, kierownik magazynu.. Można założyć własną działalność gospodarczą. **Płace** uzależnione są od, rodzaju firmy, jej umiejscowienia oraz stanowiska pracy i doświadczenia zawodowego. Maksymalna płaca brutto wynosi najczęściej 2900 PLN. Około 10% pracowników zarabia powyżej tej kwoty (źródło:www.moja-pensja.pl dostępny 27 czerwiec 2013r..)