

Kształcenie:

Zespół Szkół Ponadpodstawowych nr 5 im. Króla Bolesława Chrobrego w Łodzi

kierunek: technik handlowiec
ul. Drewnowska 88, 91-008 Łódź
tel. 42 654 27 75
e-mail: sekretariat@zsp5lodz.pl
<https://zsp5lodz.pl/>

Zespół Szkół Ponadpodstawowych nr 5 w Piotrkowie Trybunalskim

kierunek: technik handlowiec
ul. Leonarda 12/14,
97-300 Piotrków Trybunalski
tel. 44 648 64 96
e-mail: zsp5@zsp5.piotrkow.pl
<https://zsp5.piotrkow.pl/>

Powiatowy Zespół Szkół nr 2 im. Marii Dąbrowskiej w Sieradzu

kierunek: technik handlowiec
u. Zamkowa 15, 98-200 Sieradz
tel. 43 827 15 36
e-mail: sekretariat@zamkowa15.edu.pl
<http://www.zamkowa15.edu.pl/>

Zespół Szkół Ponadpodstawowych Nr 4 im. Wł. Grabskiego w Łowiczu

kierunek: technik handlowiec
ul. Kaliska 5a, 99-400 Łowicz
tel. 46 837 49 49
e-mail: poczta@zsp4.lowicz.pl
<https://www.zsp4.lowicz.pl/>

**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. Dąbrowskiego 13,
97-300 Piotrków Trybunalski
Tel. (44) 649 60 87, 647 74 01

w Sieradzu:

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

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96-100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50

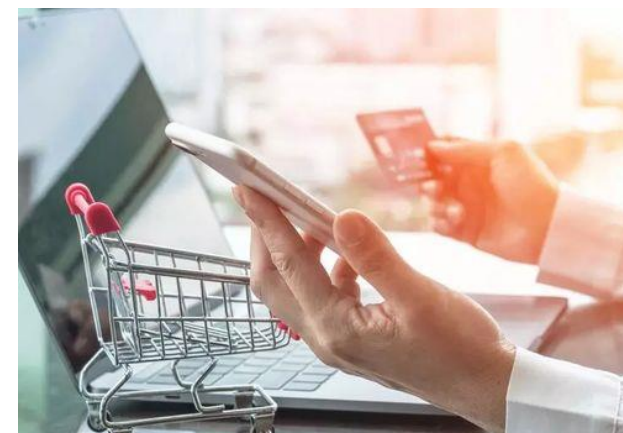


Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Organizator obsługi sprzedaży internetowej

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 524402



<https://tiny.pl/97z14>, dostęp: 10.12.2021

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

Organizator obsługi sprzedaży internetowej zajmuje się koordynowaniem wszystkich procesów związanych z przygotowaniem i prowadzeniem sprzedaży za pośrednictwem sklepu internetowego. Zakres działań jest szeroki, obejmuje przyjęcie towaru, przygotowanie go do sprzedaży i aktualizację oferty sklepu internetowego, a także monitorowanie statusu zamówień, obsługę zwrotów i reklamacji. Organizator obsługi sprzedaży internetowej bezpośrednio obsługuje całą działalność sprzedażową, także poprzez pakowanie towaru i jego wysyłkę, nadzorowanie fakturowania, obsługę płatności oraz posprzedażową obsługę klienta. Praca w tym zawodzie często też wiąże się z nadzorowaniem pracy zespołu pracowników odpowiedzialnych za kolejne etapy sprzedaży i obsługi klientów. W dużych sklepach internetowych zakres pracy może być mniejszy, obejmować wybrane działania związane ze sprzedażą.

Zadania zawodowe:

- współpraca z projektantem stron internetowych w zakresie przygotowywania i wdrażania witryny internetowej przystosowanej do prowadzenia działalności handlowej;
- opracowywanie strategii promocji i sprzedaży w internecie;
- obsługiwanie sklepu internetowego z uwzględnieniem aspektów technicznych oraz formalno-prawnych;
- przyjmowanie zamówień i doradzanie klientom w procesie zakupu przez internet, telefon;

- zlecanie realizacji zamówień oraz monitorowanie przesyłek;
- kontrolowanie procesu sprzedaży online oraz wdrażanie rozwiązań zwiększających jego efektywność;
- monitorowanie stanu magazynu;
- prowadzenie dokumentacji finansowej sprzedaży internetowej.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Do wykonywania zawodu do podjęcia pracy w zawodzie organizator obsługi sprzedaży internetowej wymagane jest co najmniej wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadniczej szkoły zawodowej) w zawodzie pokrewnym, np. sprzedawca. Jednakże większe szanse na zatrudnienie mają osoby z wykształceniem średnim w zawodzie pokrewnym technik handlowiec lub w zawodzie technik informatyk. Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu mogą być m.in. zaświadczenia z odbytych szkoleń z technik sprzedażowych, obsługi klienta i psychologii sprzedaży, udokumentowane doświadczenie w handlu detalicznym, znajomość języka obcego (preferowany poziom B1). Pracę w zawodzie może wykonywać również osoba, która została przyuczona do zawodu, zdobyła odpowiednie doświadczenie w trakcie pracy lub odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy.

Wymagania psychofizyczne:

W pracy organizatora obsługi sprzedaży internetowej bardzo ważne są umiejętności interpersonalne związane z budowaniem i utrzymywaniem kontaktów z klientem, łatwość wchodzenia w kontakty społeczne, umiejętność

posługiwania się słowem w mowie i piśmie. Powinien być osobą opanowaną i emocjonalnie zrównoważoną, dobrze radzić sobie w sytuacjach stresowych i pod presją czasu. Ważne są w tej pracy umiejętności negocjacyjne i nastawienie na konkretne wyniki, a także zdolność koncentracji i podzielność uwagi, dobra pamięć, umiejętność analitycznego myślenia i zmysł organizacyjny. W tym zawodzie niezbędna jest umiejętność obsługi komputera, w tym specjalistycznych programów komputerowych do prowadzenia sprzedaży internetowej.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Ze względu na stałe i intensywne kontakty z innymi ludźmi czynnikiem utrudniającym pracę w tym zawodzie są wszelkie dysfunkcje ograniczające możliwość swobodnego porozumiewania się, a więc niepełnosprawność narządu słuchu, która nie może być skorygowana aparatem słuchowym w przypadku co najmniej jednego ucha, tak aby możliwa była komunikacja werbalna. Utrudnieniem mogą być schorzenia strun głosowych, niska ekspresja werbalna i wady wymowy.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Organizator obsługi sprzedaży internetowej może znaleźć zatrudnienie w małych i dużych przedsiębiorstwach prowadzących sprzedaż towarów za pośrednictwem stron www oraz sklepach stacjonarnych prowadzących także sprzedaż internetową. Może też podjąć własną działalność gospodarczą, polegającą na prowadzeniu sklepu internetowego dla innego podmiotu gospodarczego.