

## Kształcenie:

### Uniwersytet Łódzki Wydział Zarządzania

90-237 Łódź, ul. J. Matejki 22/26

tel. 42 635 50 51

e-mail: [rekrutacjawz@uni.lodz.pl](mailto:rekrutacjawz@uni.lodz.pl)

<http://zarzadzanie.uni.lodz.pl/>

### Spoleczna Akademia Nauk

90-113 Łódź, ul. Sienkiewicza 9

tel. 42 664 66 66

e-mail: [uczelnia@san.edu.pl](mailto:uczelnia@san.edu.pl)

<https://lodz.san.edu.pl>

**Więcej informacji  
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. Wojska Polskiego 2,  
97- 300 Piotrków Trybunalski  
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. Senatorska 10, 96 - 100 Skierniewice  
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd  
Pracy w Łodzi



## **Specjalista sprzedaży internetowej**

Klasyfikacja zawodów i specjalności: 243109



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

**Specjalista do sprzedaży internetowej (e-commerce)** to osoba odpowiedzialna za nadzorowanie i koordynowanie procesów, związanych z dystrybucją produktów i usług za pośrednictwem narzędzi e-commerce. Specjalista zajmuje się wdrożeniem i obsługą systemu sprzedaży w internecie, kontrolowaniem poprawności jego funkcjonowania oraz prowadzeniem szkoleń z zakresu obsługi systemu dla pracowników firmy. Osoba obsadzona na tym stanowisku udziela także wsparcia technicznego dla klientów firmy, oraz prowadzi dokumentację dla operacji i transakcji wykonywanych przy pomocy narzędzi systemów e-commerce. Ponieważ dynamika rozwoju branży e-commerce jest ogromna i co chwila wchodzi nowe rozwiązania, kluczowe w tym zawodzie jest ciągłe kształcenie i podnoszenie kwalifikacji.

#### **Zadania zawodowe:**

- Obsługa sklepu internetowego, strony internetowej oraz sprzedaży poprzez serwisy aukcyjne, tj.: administrowanie sklepem internetowym lub kontem w portalu aukcyjnym;
- Opracowywanie i wdrażanie strategii działu e-commerce w ramach pracy z produktami znajdującymi się w portfolio firmy;
- Wprowadzanie artykułów lub usług do sprzedaży internetowej i budowanie ich strategii cenowej;
- Nadzorowanie sprzedaży w sklepie internetowym oraz analiza danych statystycznych sklepu celem optymalizacji dalszych procesów sprzedażowych;
- Opracowywanie opisów produktów / usług do sprzedaży internetowej;
- Wstawianie opisanego produktu / usługi do oferty sklepu i wdrażanie rozwiązań zwiększających efektywność sprzedaży online;
- Utrzymywanie dobrych relacji z klientami oraz dbałość o pozytywny wizerunek sklepu internetowego;
- Doradzanie klientom w procesie zakupu przez Internet;
- Pozyskiwanie nowych klientów internetowych poprzez prowadzone działania marketingowe;

- Realizowanie zamówień i przygotowywanie produktów do wysyłki oraz monitorowanie przesyłek;
- Obsługa klientów w procesie sprzedaży w formule: telefonicznej i e-mailowej, obejmująca m.in.: udzielanie klientom informacji o wszelkich sprawach związanych z realizacją zamówień;
- Prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych oraz zapewnianie wysokiej jakości obsługi;
- Dokonywanie analiz sprzedażowych i obsługa posprzedażowa;
- Zamawianie towarów od dostawców i dbałość o bieżące zaopatrzenie sklepu internetowego,
- Prowadzenie kampanii reklamowych i komunikacji w social media - Instagram, Pinterest, Facebook, Youtube, etc.

#### **Warunki podjęcia pracy w zawodzie:**

Pracę w branży można dostać niekoniecznie kończąc kierunki studiów związane ze sprzedażą, handlem czy zarządzaniem, niemniej jednak osoby o takim profilu wykształcenia, na starcie będą miały przewagę nad konkurencją. Specjaliści ds. rekrutacji starają się wyłowić osoby, w których przede wszystkim widzą potencjał, więc bariery specjalizacyjne związane ze studiami schodzą na drugi plan. Wśród najczęściej spotykanych wymagań rekrutacyjnych na stanowisko specjalisty do spraw sprzedaży internetowej wyróżnia się konieczność posiadania dyplomu ukończenia wyższej uczelni ekonomicznej lub technicznej, kierunku związanego ze sprzedażą i promocją, lub informatyką. Ponadto, osoba zatrudniona na tym stanowisku powinna znać mechanizmy i przepisy związane z funkcjonowaniem handlu w internecie. Ponadto musi znać zasady administrowania sklepami internetowymi i pozycjonowania ich w sieci. Przydatna jest także znajomość podstawowych języków programowania i obsługi programów komputerowych – pakietów biurowych i graficznych.

#### **Wymagania psychofizyczne:**

- ogólna dobra sprawność fizyczna,
- dobra koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- dobry wzrok, słuch i głos,
- spostrzegawczość, szybki refleks,
- przedsiębiorczość, proaktywność,
- nastawienie na nieustanne podnoszenie kwalifikacji i kreatywność,
- komunikatywność i umiejętność budowania pozytywnych relacji z klientami,
- nastawienie na sprzedaż i umiejętności negocjacyjne,
- odporność na stres
- odpowiedzialność, zaangażowanie.

#### **Przeciwskazania do wykonywania zawodu:**

- niepełnosprawność intelektualna,
- słaba sprawność fizyczna, w tym wady słuchu, wzroku, kręgosłupa,
- cukrzyca, padaczka oraz inne schorzenia przebiegające z utratą świadomości bądź zaburzeniami równowagi,
- choroby psychiczne.

#### **Możliwości i szanse zatrudnienia:**

Stanowisko specjalisty ds. sprzedaży internetowej funkcjonuje w firmach i przedsiębiorstwach, prowadzących handel za pośrednictwem internetu i narzędzi elektronicznych. Przede wszystkim tych, które funkcjonują równolegle w internecie, za pośrednictwem sklepu internetowego.