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.

Płace:

Wynagrodzenie w tym zawodzie uzależnione jest od miejsca pracy, formy zatrudnienia i regionu. Średnie miesięczne wynagrodzenie na tym stanowisku wynosi ok 3 700 zł brutto. Co drugi specjalista ds. sprzedaży otrzymuje pensję od 2 860 zł do 5 078 zł.
(Źródło: http://wynagrodzenia.pl/moja-placa/ile-zarabia-specjalista-ds-sprzedazy).

Kształcenie:

Szkoły:

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie
Handel elektroniczny – studia podyplomowe
ul. Jagiellońska 57/59,
03-301 Warszawa
tel.: 22 519 21 92
kontakt@kozminski.edu.pl
http://www.kozminski.edu.pl/studiapodyplomowe/

Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu
Manager E-commerce – studia podyplomowe
ul. Ostrowskiego 22
53-238 Wrocław
tel.: 71 333 11 33
podyplomowe@handlowa.eu
http://www.handlowa.eu/703,manager-e-commerce-opis

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

Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi

promuje łódzkie

Specjalista ds. sprzedaży internetowej
Klasyfikacja zawodów i specjalności: 243109



Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej

Łódź 2017

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 wchodzą 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. Specjalista ds. e-commerce musi ponadto 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.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

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