

Nazwa: Organizator obsługi sprzedaży internetowej

Kod: 524402

Synteza: Organizuje zaprojektowanie i utworzenie strony www. w internecie z wykorzystaniem specjalistycznych programów komputerowych, zawierającej szczegółowe informacje o oferowanych do sprzedaży towarach i usługach; rozpoznaje rynek pod względem oczekiwań klientów zainteresowanych zakupami przez Internet; udziela informacji klientom o towarach i usługach oraz o warunkach i formach sprzedaży; obsługuje klientów poprzez: przyjmowanie zamówień, przygotowanie zamówionego towaru w celu dostarczenia go do klienta, wystawienie faktury za towar, zorganizowanie niezwłocznego dostarczenia towaru do klienta, rozliczenie dokonanej transakcji.

Zadania zawodowe:

- organizowanie opracowania projektu strony www. w internecie i jego wdrożenia;
- współpraca w przygotowaniu oferty sprzedaży z projektantem stron internetowych;
- przygotowanie projektów oraz zatwierdzanie informacji tekstowych o oferowanych towarach i usługach co do ich formy i treści;
- rozpoznawanie rynku pod względem oczekiwań potencjalnych nabywców towarów poprzez internet co do rodzaju i zakresu asortymentowego towarów oraz cen i kosztów sprzedaży;
- udzielanie pełnej informacji klientom o zakresie oferty towarowo-usługowej oraz o warunkach sprzedaży;
- udzielanie pomocy nabywcy w dokonywaniu wyboru towarów (doradztwo);
- reklamowanie internetowej formy sprzedaży towarów w sieci internetowej i w innych miejscach;
- przyjmowanie oraz rejestrowanie zamówień na towary i usługi;
- realizowanie zamówień, w tym ich kompletowanie i grupowanie w celu racjonalizowania kosztów transportu towarów do klientów;
- wykonywanie czynności organizacyjnych i ekonomicznych związanych z realizacją transakcji, w tym: pakowanie towaru zgodnie z życzeniem klienta, wypisanie faktury, zorganizowanie niezwłocznego dostarczenia towaru do klienta, rozliczenie transakcji prowadzenie dokumentacji dotyczącej sprzedaży internetowej, monitorowanie i analizowanie rynku; dostosowywanie oferty towarowej do potrzeb rynku;
- dbałość o efektywny poziom zapasów; współpraca z magazynierem w zakresie zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem i zniszczeniem;
- organizowanie sieci sprzedaży poprzez internet, w tym magazynów znajdujących się możliwie najbliżej potencjalnych klientów, w celu rozszerzenia rynku i zmniejszenia kosztów transportu towarów do klienta;
- załatwianie reklamacje klientów dotyczące sprzedanych towarów.

Dodatkowe

- projektowanie oraz wdrażanie stron www. w internecie

zadania
zawodowe:

- przedstawiających oferty sprzedaży towarów i usług, pod warunkiem posiadania kwalifikacji w zakresie informatyki;
- kierowanie zespołem współpracowników w punkcie sprzedaży internetowej;
 - pełnienie funkcji pełnomocnika firmy w zakresie sprzedaży internetowej;
 - prowadzenie szkoleń w zakresie organizacji i funkcjonowania punktów sprzedaży internetowej;
 - planowanie sprzedaży za pomocą internetu co do zakresu asortymentowego towarów i zasięgu rynkowego;
 - uczestniczenie w wydarzeniach branżowych (konferencjach, targach itp.).