

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;
- pomoc 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; sprawna realizacja 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;
załatwia reklamacje klientów dotyczące sprzedanych towarów.

Dodatkowe zadania zawodowe: projektowanie oraz wdrażanie stron www. w internecie 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.