

Nazwa: Specjalista sprzedaży internetowej

Kod: 243109

Synteza: Odpowiada za kompleksową obsługę procesu sprzedaży przez Internet; zajmuje się przyjmowaniem zgłoszeń klientów składanych przez stronę internetową, w tym także prowadzeniem dokumentacji związanej z procesem zakupu i sprzedaży usług / produktów przez Internet.

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;
- nadzorowanie sprzedaży w sklepie internetowym;
- 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 formie: telefonicznej i e-mailowej, obejmująca m.in.: udzielanie klientom informacji o wszelkich sprawach związanych z realizacją zamówień, prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych, zapewnianie wysokiej jakości obsługi;
- dokonywanie analiz sprzedażowych;
- zamawianie towarów od dostawców i dbałość o bieżące zaopatrzenie sklepu internetowego.