



Kaufmann/-frau im E-Commerce

**CJD Berufsförderungswerk Koblenz
gemeinnützige GmbH**

Sebastian-Kneipp-Straße 10
56179 Vallendar

0261/ 64 06-229 oder -362
info@bfw-koblenz.de

Ein
Teil des

cjd
Das Bildungs- und
Sozialunternehmen

Einsatzmöglichkeiten

Ein Kaufleute im E-Commerce sind für den gesamten E-Commerce-Auftritt einer Firma verantwortlich. Die Aufgaben reichen dabei von der eigentlichen Sortimentsauswahl für den Webshop über die pünktliche bzw. fristgerechte Lieferung bis hin zum Management von Inkasso und Retouren. Als E-Commercler ist man das Verbindungsglied zwischen den unterschiedlich ausgerichteten Fachabteilungen (Webdesign, Marketing, Vertrieb, IT, Content etc.) und externen Dienstleistern. Er muss den Warenfluss, die Produkt- und Preisauszeichnungen, die Bestandsverwaltung und auch die einzelnen Verkaufsprozesse rund um die Bezahlung, Retouren oder den Zugang explizit managen.

Tätigkeitsfelder

- Sortimentsauswahl festlegen
- Katalogmanagement betreiben
- Lieferqualität sicherstellen
- Überwachung der jeweiligen Verkaufsprozesse
- Gestalten von Werbe- und Marketingmaßnahmen
- Generieren eines umfassenden Lager-, Kunden- sowie Finanzmanagements
- Buchhalterische Aufgaben

Ausbildungsorganisation

Die Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce erfolgt im Rahmen einer gestreckten Abschlussprüfung. Teil I in einer schriftlichen Prüfung zum Fach „Sortimentsbewirtschaftung und Vertragsanbahnung“, und findet nach etwa der Hälfte der Ausbildungszeit statt. Mit Teil II der Abschlussprüfung endet die Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce. Die Abschlussprüfung Teil II besteht aus einer schriftlichen Prüfung zu den Themen „Geschäftsprozesse im E-Commerce“, „Kundenkommunikation im E-Commerce“ und „Wirtschafts- & Sozialkunde“, sowie einem fallbezogenen Fachgespräch zu einer praxisbezogenen Fachaufgabe.

Diese praxisbezogene Fachaufgabe bezieht sich stets auf eine der folgenden Gebiete:

- Auswahl und Einsatz eines Online-Vertriebskanals
- Optimierung von Nutzungsprozessen im E-Commerce
- Entwicklung und Umsetzung von Online-Marketing
- Nutzung der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle

Beginn der Ausbildung

- halbjährlich

Dauer

Insgesamt 24 Monate, davon

- 18 Monate im BFW
- 2 x 3 Monate praktische Phase in Unternehmen

Abschluss

- IHK-Abschluss

