

Denominazione Figura / Profilo / Obiettivo	Tecnico specializzato e-commerce
Edizione	2016
Professioni NUP/ISTAT correlate	<ul style="list-style-type: none"> • 2.5.1.5.2 - Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT) • 2.5.1.5.3 - Specialisti nella commercializzazione nel settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione • 3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione • 3.3.4.1.0 - Spedizionieri e tecnici dell'organizzazione commerciale
Attività economiche di riferimento: ATECO 2007/ISTAT	<ul style="list-style-type: none"> • 47.91.1 - Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato via internet • 73.11.02 - Conduzione di campagne di marketing e altri servizi pubblicitari • 82.91.20 - Agenzie di informazioni commerciali
Area professionale	SERVIZI COMMERCIALI
Sottoarea professionale	Area comune (inclusiva dei servizi alle imprese)
Descrizione	Il Tecnico e-commerce si inserisce nel processo di commercializzazione di prodotti/servizi utilizzando strumenti web e di net-economy. E' in grado di rapportarsi con i vari settori operativi al fine di ottimizzare le procedure inerenti il processo di commercializzazione on-line dei prodotti/servizi, integrandosi, in particolare con la funzione marketing. Inizialmente collaborerà nella gestione delle diverse attività di approvvigionamento/distribuzione con i responsabili dei settori di riferimento per creare e gestire strumenti di e-commerce e successivamente potrà gestire il processo di vendita on-line e delle attività inerenti.
Livello EQF	5
Certificazione rilasciata	SPECIALIZZAZIONE
Processo di lavoro caratterizzante	<p>ATTUAZIONE DI UNA SOLUZIONE DI E-COMMERCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • A - Realizzazione di una soluzione di e-commerce • B - Compravendita in ambito di e-commerce • C - Promozione del sito

PROCESSO DI LAVORO - ATTIVITA'	COMPETENZA
<p>A - Realizzazione di una soluzione di e-commerce</p> <p>ATTIVITA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinazione delle tecniche e degli strumenti di web-marketing • Determinazione di strumenti e tecniche di e-commerce • Implementazione di un sito di e-commerce sulla base di strategie definite • Manutenzione del sito e monitoraggio del funzionamento 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 - Definire strategie per la progettazione di soluzioni di e-commerce
<p>B - Compravendita in ambito di e-commerce</p> <p>ATTIVITA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produzione di cataloghi on-line • Applicazione di fattori di sicurezza informatica • Applicazione di tecniche di incasso on-line • Utilizzo di tecniche di assistenza on-line 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 - Gestire la compravendita on-line
<p>C - Promozione del sito</p> <p>ATTIVITA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizzazione di strumenti di promozione del sito • Impostazione di e-mail marketing • Realizzazione di strumenti per le statistiche di accesso al sito • Utilizzo di statistiche di accesso per la definizione di un piano di web-marketing 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 - Gestire soluzione di commercio elettronico

COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI
<ul style="list-style-type: none"> • 1 - Gestire soluzione di commercio elettronico • 2 - Gestire la compravendita on-line • 3 - Definire strategie per la progettazione di soluzioni di e-commerce

COMPETENZA N. 1

Gestire soluzione di commercio elettronico

ABILITA' MINIME

- Contestualizzare la normativa riferita all'e-commerce
- Individuare soluzioni per l'implementazione di siti dedicati congruenti con la strategia aziendale
- Individuare tecniche di networking per la comunicazione
- Individuare strumenti e metodologie per la definizione di una soluzione in termini di requisiti, vincoli, risorse e schedulazione
- Modellare soluzioni di e-commerce

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Normativa civilistica e fiscale del commercio on-line e diritti del consumatore
- Tecniche di e-commerce
- Tecniche di networking
- Progettazione di soluzioni di e-commerce

COMPETENZA N. 2

Gestire la compravendita on-line

ABILITA' MINIME

- Prevedere soluzioni per l'ottimizzazione dei flussi di magazzino
- Utilizzare tecniche di incassi on-line
- Identificare strumenti per la sicurezza delle transazioni
- Predisporre la documentazione relativa alla compravendita on-line
- Predisporre soluzioni di assistenza on-line e post-vendita

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Tecniche di incasso on-line
- Elementi di Customer Service
- Elementi di sicurezza informatica
- Documenti della compravendita on-line

COMPETENZA N. 3

Definire strategie per la progettazione di soluzioni di e-commerce

ABILITA' MINIME

- Applicare tecniche di web-marketing
- Applicare tecniche di comunicazione per il commercio elettronico
- Elaborare dati statistici per definire strategie di web-marketing
- Individuare soluzioni per la promozione del sito

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Elementi di marketing
- Tecniche di Web-marketing
- Tecniche di comunicazione
- Tecniche di reporting