

Kaufmann/-frau im E-Commerce

Berufstyp	Anerkannter Ausbildungsberuf
Ausbildungsart	Duale Ausbildung in Handel und Handwerk (geregelt durch Ausbildungsverordnung)
Ausbildungsdauer	3 Jahre
Lernorte	Ausbildungsbetrieb und Berufsschule (duale Ausbildung)

Was macht man in diesem Beruf?

Kaufleute im E-Commerce sind im Internethandel an der Schnittstelle von Einkauf, Werbung, Logistik, Buchhaltung und IT tätig. Sie wirken bei der Sortimentsgestaltung mit, bei der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen und präsentieren das Angebot verkaufsfördernd in Onlineshops, auf Onlinemarktplätzen, in Social-Media oder Blogs. Mit Kunden kommunizieren sie z.B. per E-Mail, Chat oder telefonisch und nehmen Anfragen, Reklamationen oder Lieferwünsche entgegen. Sie richten Bezahlssysteme ein, überwachen Zahlungseingänge und veranlassen die Übermittlung bestellter Waren und Dienstleistungen. Darüber hinaus planen sie zielgruppen- und produktspezifische Onlinemarketingmaßnahmen, organisieren die Erstellung und die gezielte Platzierung von Werbung und bewerten den Werbeerfolg. Für die kaufmännische Steuerung und Kontrolle analysieren sie die Ergebnisse der Kosten- und Leistungsrechnung und werten Verkaufszahlen sowie betriebliche Prozesse aus.

Wo arbeitet man? Beschäftigungsbetriebe:

Kaufleute im E-Commerce finden Beschäftigung in Unternehmen des Einzel-, Groß- und Außenhandels, die Onlineshops betreiben, bei Herstellerbetrieben, die ihre Produkte online vertreiben, im Internetversandhandel bei reinen Onlineshops, bei Touristikunternehmen, die Reisen und Flüge online verkaufen, bei Logistik- und Mobilitätsdienstleistungsbetrieben, z.B. Speditionen, Transportunternehmen, Verkehrsbetriebe, die Leistungen online verkaufen

Arbeitsorte:

Kaufleute im E-Commerce arbeiten in erster Linie in Büro- und Besprechungsräumen.

Welcher Schulabschluss wird erwartet?

Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben.

Worauf kommt es an? Anforderungen:

Kundenorientierung, Kommunikations- und Kontaktbereitschaft (z.B. bei der Bearbeitung von Kundenanliegen und der zielgruppenorientierten Kommunikation mit Kunden), kaufmännisches Denken (z.B. bei der Sortimentsplanung mitwirken, Instrumente des Onlinemarketings einsetzen und den Werbeerfolg messen), analytische Fähigkeiten (z.B. für die Auswertung von Kunden- und Nutzungsdaten), Flexibilität (z.B. mit häufig wechselnden Aufgaben und Arbeitssituationen umgehen), Sorgfalt und Verantwortungsbewusstsein (z.B. beim Umgang mit Kundendaten, beim Zusammenstellen von Daten über Waren und Dienstleistungen)

Schulfächer:

Mathematik (z.B. für das Erstellen und Auswerten von Statistiken), Deutsch (z.B. für die mündliche und schriftliche Kommunikation mit Kunden, für die Beschreibung von Angeboten und Dienstleistungen), Englisch (z.B. für die Informationsbeschaffung oder das Erteilen von Auskünften in englischer Sprache), Wirtschaft/Recht (z.B. Vertrags-, Wettbewerbs-, Urheber- oder Datenschutzrecht sowie für Fragen aus dem Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde)

Was verdient man in der Ausbildung?

Beispielhafte Ausbildungsvergütungen pro Monat (je nach Bundesland unterschiedlich):

1. Ausbildungsjahr: € 645 bis € 805
2. Ausbildungsjahr: € 710 bis € 905
3. Ausbildungsjahr: € 830 bis € 1.045