



# **GUIDA E-COMMERCE SPECIALIST**

## 1) Perché questa professione è così richiesta dal mercato?

I grandi marchi vendono già da diversi anni online ma, oggi più di ieri, anche le piccole e medie imprese stanno valutando la possibilità di espandere il loro bacino di utenza.

Avere un e-commerce permette infatti di entrare in contatto con più persone interessate al tuo prodotto con una marginalità più alta e cavalcando il trend post pandemia che vede ormai una completa digitalizzazione dello shopping.

Se invece sei una start-up e vuoi avviare un business unicamente online, è importante considerare che avrai dei costi nettamente inferiori a quelli di un negozio fisico (per non parlare delle varie procedure amministrative di avviamento).

## 2) Chi è e cosa fa l'E-Commerce Specialist?

L'E-Commerce Specialist è un professionista specializzato nella vendita sulle piattaforme e-commerce. Il suo ruolo è quello di gestire interamente l'account e-commerce con un approccio imprenditoriale anche quando gestisce l'account di un'altra azienda. Proprio perché è uno specialista del settore, il suo obiettivo sarà quello di far crescere il business applicando strategie vincenti e funzionali.

## 3) Quanto guadagna un E-Commerce Specialist?

Come in tutti i settori **l'esperienza** è un elemento fondamentale per poter valorizzare la propria professione. Riuscirai a farlo ancora meglio se sarai in grado di dimostrare il tuo operato con casi studio di successo.

Mediamente un **entry level** (professionista alle prime esperienze) guadagna **circa 1.500€** al mese. Cambia di tanto invece la remunerazione di chi ha accumulato molta esperienza ed è in grado di comprendere le esigenze di mercato di un'azienda, proponendo strategie efficaci che portino a risultati rilevanti.

In questi casi infatti, tra parte fissa e variabile, si può guadagnare oltre 5.000€ al mese.

Per raggiungere questi livelli è fondamentale fare molta esperienza e rimanere costantemente aggiornati sul mercato e le innovazioni del settore.

## 4) Perché questa professione è diversa dalle altre professioni digitali?

La professione dell'E-Commerce Specialist offre tantissime possibilità rispetto ad altri lavori. Come prima cosa, può essere facilmente conciliata con altri impieghi permettendoti quindi di non doverti licenziare (nel caso tu sia un dipendente) o di gestire più aziende, aumentando il tuo fatturato. In più, non è raro che un E-

Commerce Specialist decida di **aprire anche un proprio account**, diventando quindi un imprenditore esperto della piattaforma.

## 5) Come può trovare lavoro?

Tantissimi motori di ricerca offrono ormai diverse posizioni disponibili per E-Commerce Specialist di diversa esperienza per conto di aziende in tutta Italia. Noi di Scuola Ecommerce, offrendo servizi di consulenza ad aziende che vendono su Amazon o che vogliono iniziare a farlo, ci offriamo come **ponte di contatto tra la domanda e l'offerta**, garantendo un servizio professionale e performante.

## 6) Quante aziende può gestire un E-Commerce Specialist?

La gestione lavorativa di una più aziende è strettamente connessa alle intenzioni dell'E-Commerce Specialist. Può gestirne una mentre mantiene un lavoro parallelo, può gestirne due o tre, può addirittura decidere di aprire dei suoi e-commerce da gestire.

Dipende tutto dal tempo e dagli obiettivi che si vogliono raggiungere.

Mediamente un E-Commerce Specialist gestisce **almeno due aziende** ma capisci bene che *non ci sono parametri rigidi* e dipende da quanto sono impegnativi gli account.

## 7) Che opportunità di carriera ha un E-Commerce Specialist?

Un E-Commerce Specialist può stringere collaborazioni sempre più strette con l'azienda, creando nuove opportunità di business (ricerca di nuovi prodotti per il cliente, vendita in nuovi mercati internazionali, strategia più ampia per la vendita online) e diventando quindi il braccio destro del manager.

Insomma: è una professione che apre un sacco di porte.

## 8) Perché non ci si può improvvisare?

Il settore delle vendite online, oltre a essere molto ampio, è in continuo aggiornamento.

Rispetto a qualche anno fa, inoltre, la concorrenza è aumentata in maniera esponenziale. Sarebbe davvero stupido improvvisarsi, significherebbe per certi versi partire già sconfitti. Non bisogna sottovalutare la necessità di acquisire competenze che permettano di definire strategie e modelli di business con lucidità e metodo: è l'unico modo che garantisce al tuo e-commerce una crescita sana e stabile.

## 9) Come puoi acquisire le competenze necessarie?

Come per ogni settore, acquisire competenze richiede tempo, determinazione e costanza. Noi siamo imprenditori che hanno raggiunto obiettivi importanti **senza alcun tipo di supporto** e questo molte volte ci è costato parecchio. Oggi noi vogliamo offrirti la nostra esperienza per permetterti di apprendere *prima* le competenze necessarie approfondendo tutti gli aspetti pratici della vendita con un e-commerce.

## 10) In quanto tempo puoi acquisire le competenze necessarie?

Con la giusta costanza e dedizione, mediamente si impiegano **dai 3 ai 6 mesi** per conseguire le competenze necessarie alla gestione di un e-commerce. Un fattore determinante quanto soggettivo è la quantità di tempo che si può dedicare allo studio, ovviamente, ma in ogni caso **non si parla di anni**.

## 11) In quanto tempo, se parti da zero, puoi arrivare ad avere un primo cliente?

Terminato lo studio e affrontato il nostro esame di verifica, potrai accedere a uno **stage** per fare la tua prima esperienza pratica. Terminato lo stage potrai iniziare a rispondere alle offerte di lavoro che *ti manderemo* e potrai iniziare a cercare lavori tu stesso con aziende interessate al profilo di E-Commerce Specialist. Per quanto riguarda il tempo, noi ti garantiamo che entro 12 mesi avrai un primo cliente (pagante) o ti rimborseremo l'intero investimento nel nostro corso.

## 12) In quanto tempo puoi arrivare a superare i 2000 euro al mese netti?

Un modo interessante per raggiungere questa cifra in breve tempo potrebbe essere la gestione di diversi store. Potresti concordare col cliente **un fisso** (ad esempio, 400 euro al mese) e **una parte variabile** in base al fatturato. Se porti risultati sarà logico poter chiedere di più ma prima devi **dimostrare di poter portare risultati all'imprenditore**.

Nella parte iniziale della tua carriera è fondamentale lavorare su progetti diversi in modo da maturare l'esperienza necessaria per comprendere le reali necessità dei tuoi attuali e potenziali clienti.



**SCUOLA**  
ecommerce