

Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie e-commerce opiekują się sklepami internetowymi i platformami handlowymi online. Stanowią łącznik pomiędzy obsługą klienta, marketingiem, logistyką, sprzedażą i IT. Konkretnie działania są zróżnicowane i zależą zarówno od przeszkolenia, jak i stanowiska w firmie. Menedżerowie e-commerce analizują zachowania klientów związane z wyszukiwaniem i zakupami, interpretują kluczowe dane i trendy. Na podstawie wyników decydują, jakie działania należy podjąć, aby zwiększyć sprzedaż, zwiększyć satysfakcję klientów i usprawnić procesy wewnętrzne. Środki te obejmują planowanie kampanii marketingowych, opracowywanie asortymentu produktów i strategii promocyjnych po wprowadzanie ulepszeń technicznych w sklepie internetowym. Tworzą również posty w mediach społecznościowych lub newslettery, przyjmują zamówienia online od klientów oraz zapewniają terminową i kompletną dostawę zamówionych towarów. Ponadto aktualizują ceny i produkty w sklepach internetowych.

E-Commerce-ManagerInnen betreuen Online-Shops und Onlinehandelsplattformen. Sie sind das Bindeglied zwischen Kundenservice, Marketing, Logistik, Sales sowie IT. Die konkreten Tätigkeiten sind vielfältig und sowohl von Ausbildung als auch Position im Unternehmen abhängig. E-Commerce-ManagerInnen analysieren das Such- und Kaufverhalten der KundInnen, interpretieren Kennzahlen und Trends. Anhand der Ergebnisse entscheiden sie, welche Maßnahmen gesetzt werden müssen, um den Verkauf zu steigern, die KundInnenzufriedenheit zu erhöhen und um interne Abläufe zu verbessern. Diese Maßnahmen reichen von der Planung von Marketingkampagnen, Entwicklung von Sortiments- und Promotionsstrategien bis hin zu technischen Verbesserungen des Webshops. Sie erstellen auch Social Media-Beiträge oder Newsletter, nehmen Online-Bestellungen von KundInnen auf und sorgen für die zeitgerechte und vollständige Auslieferung bestellter Waren. Darüber hinaus aktualisieren sie die Preise und Produkte in Webshops.

Dochód (Einkommen)

Menedżer ds. handlu elektronicznego zarabia od 2.190 do 3.480 euro brutto miesięcznie (E-Commerce-ManagerInnen verdienen ab 2.190 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.190 do 2.310 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.310 Euro brutto)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.190 do 2.540 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.540 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.470 do 2.900 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.900 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.800 do 3.480 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menedżerowie e-commerce pracują w firmach zajmujących się sprzedażą wysyłkową i handlem internetowym. Pracują również w firmach detalicznych i hurtowych, bankach, firmach ubezpieczeniowych i innych firmach usługowych prowadzących sprzedaż internetową i usługi internetowe.

E-Commerce-ManagerInnen arbeiten in Versand- und Onlinehandelsunternehmen. Weiters arbeiten sie in Einzel- und Großhandelsunternehmen, Banken, Versicherungen und anderen Dienstleistungsbetrieben mit Online-Verkauf bzw. Online-Services.

Aktualne wakaty

(Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)28  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Korzystanie z systemów zarządzania sklepem (Anwendung von Shopmanagementsystemen)
- Strategie B2B (B2B-Strategien)
- Strategie B2C (B2C-Strategien)
- Mapowanie podróży klienta (Customer Journey Mapping)
- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Oprogramowanie e-commerce (E-Commerce-Software)
- Tworzenie katalogów produktów online (Erstellung von Online-Warenkatalogen)
- Google Analytics (Google Analytics)
- Marketing internetowy (Online-Marketing)
- Sprzedaż internetowa (Online-Vertrieb)
- Kampanie na miejscu (Onsite-Kampagnen)
- MORZE (SEA)
- SEO (SEO)
- Oprogramowanie do zarządzania towarami (Warenwirtschaftssoftware)
- Analiza internetowa (Webanalyse)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
- Marketing internetowy (Online-Marketing)
- Sprzedaż internetowa (Online-Vertrieb)
- Analiza internetowa (Webanalyse)

Techniczne umiejętności zawodowe

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Oprogramowanie do zarządzania towarami (Warenwirtschaftssoftware))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obliczenia (Kalkulation)
- Znajomość baz danych (Datenbankkenntnisse)
 - Administracja bazami danych (Datenbankadministration)
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Obsługa sklepów internetowych (Betreuung von Webshops)
 - Opracowanie strategii e-commerce (Entwicklung von E-Commerce-Strategien)
 - Usługi elektroniczne w przemyśle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-logistyka (E-Logistics))
 - Oprogramowanie e-commerce (E-Commerce-Software) (z. B. Magento (Magento), Shopify (Shopify), Narzędzia e-zamówień (E-Procurement Tools))
 - Modele biznesowe e-commerce (E-Commerce-Geschäftsmodelle) (z. B. Model biznesowy omnichannel)

(Omnichannel-Geschäftsmodell))

- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Pozyskiwanie danych (Datenerfassung), Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
 - Znajomość przechowywania danych (Datenspeicherungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość zastosowań systemów zarządzania treścią (Content-Management-Systeme-Anwendungskenntnisse))
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość aplikacji Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Zbieg Atlassian (Atlassian Confluence), Luź (Slack))
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zakup materiałów (Materialeinkauf)
- Zarządzanie projektami IT i umiejętności konsultingowe (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - Zarządzanie projektami IT (IT-Projektmanagement) (z. B. JIRA (JIRA))
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Zarządzanie doświadczeniem klienta (Customer-Experience-Management))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement) (z. B. Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung))
 - Obsługa klienta (Kundenservice) (z. B. Obsługa klienta w mediach społecznościowych (Social-Media-Kundenservice))
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. System zamówień (Bestellwesen), Dyspozycja (Disposition))
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Przyjmowanie towarów (Warenübernahme), Kontrola zapasów (Lagerbestandskontrolle), Magazynowanie (Lagerhaltung))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Strategiczny ład korporacyjny (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientacja rynkowa (Marktorientierung), Kluczowe wskaźniki wydajności (Key-Performance-Indikatoren))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing internetowy (Online-Marketing) (z. B. Tworzenie biuletynów (Erstellung von Newslettern), Narzędzia do analityki internetowej (Web-Analytics-Tools), Kampanie marketingowe online (Online-Marketingkampagnen), Optymalizacja konwersji (Conversion-Optimierung), Definicja słowa kluczowego (Keyword-Definition), Sporządzanie statystyk dostępu do stron internetowych (Aufbereitung von Webseiten-Zugriffsstatistiken), SEM (SEM), SEO (SEO), Analiza internetowa (Webanalyse), Google Analytics (Google Analytics), Marketing w mediach społecznościowych (Social Media Marketing))
 - Marketing przychodzący (Inbound Marketing) (z. B. Zarządzanie treścią na miejscu (Onsite Content Management))
- Umiejętności multimedialne (Multimediakenntnisse)
 - Projektowanie stron internetowych (Webdesign) (z. B. Projekt UX (UX-Design), Projektowanie sklepów internetowych (Gestaltung von Onlineshops), Mapowanie podróży klienta (Customer Journey Mapping))
- Wiedza prawna (Rechtskenntnisse)
 - Prawo gospodarcze (Wirtschaftsrecht) (z. B. Prawo logistyczne (Logistikrecht))
- Wiedza o SAP (SAP-Kenntnisse)
 - Moduły SAP (SAP-Module) (z. B. SAP SD sprzedaż i logistyka sprzedaży (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Administracja sprzedaży (Verkaufsadministration)
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Strategie B2C (B2C-Strategien), Strategie B2B (B2B-Strategien))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

- Zarządzanie kategoriami (Category Management)
- Sprzedaż internetowa (Online-Vertrieb)

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności analityczne (Analytische Fähigkeiten)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Orientacja na klienta (Kundenorientierung)
- Umiejętność korzystania z mediów (Medienkompetenz)
 - Umiejętność korzystania z informacji (Informationskompetenz)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: E-Commerce-ManagerInnen müssen den Umgang sowohl mit alltäglichen als auch berufsspezifischen Softwarelösungen und digitale Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation, Kooperation sowie Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und können diese in ihrem Arbeitsalltag einhalten.							

**Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Content-Management-Systeme, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen Aufgaben selbstständig und sicher anwenden können.
1 - Postępowanie z informacjami i danymi	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können, aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten und in ihrer Arbeit umsetzen.
2 - Komunikacja, interakcja i współpraca	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen verwenden digitale Tools und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit mit KollegInnen und zur Dokumentation auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen umfangreiche und neue digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende und neu entwickelte digitale Anwendungen einarbeiten können.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken (beispielsweise im Umgang mit KundInnen Daten) entdecken.
5 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit beurteilen können, Fehlerquellen und Problembereiche erkennen und diese auch selbstständig beheben können. Sie sollten selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken erkennen und Schritte zur Behebung setzen können.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie (Ausbildung)

Lehre ^{NQR^{IV}}

- Biznesmen e-commerce / kobieta (E-Commerce-Kaufmann/-frau)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule ^{NQR^{IV}}

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule ^{NQR^V}

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien ^{NQR^{VII}} ^{NQR^{VIII}}

- Informatik, IT
 - Informatik, Computer- und Datenwissenschaften
- Medien, Design, Kunst, Kommunikation
 - Kommunikation und Informationsdesign
- Wirtschaft, Recht, Management
 - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
 - Handel, Logistik- und Transportmanagement
 - Internationales Management
 - Marketing und Sales

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenia ze sprzedaży (Ausbildungen im Bereich Verkauf)
 - Kurs dyplomowy z zarządzania sprzedażą (Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement)
- Szkolenia z zakresu zakupów (Ausbildungen im Einkauf)
 - Certyfikowany Menedżer Procesów i Projektów w Zakupach (m/k) (Certified Process and Project Manager in Procurement (m/w))
 - Certyfikowany Ekspert ds. Zakupów Profesjonalnych (m/k) (Certified Professional Purchasing Expert (m/w))
- Szkolenia z zakresu zarządzania (Management-Ausbildungen)
 - Szkolenie na stanowisko kierownika ds. operacji i produkcji (Ausbildung zum/zur Betriebs- und ProduktionsleiterIn)
- Szkolenia marketingowe (Marketing-Ausbildungen)
 - Certyfikat eksperta ds. e-commerce i mediów społecznościowych (Zertifikat E-Commerce und Social Media ExpertIn)

Kształcenie ustawiczne

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Advanced Analytics
- Beschaffungscontrolling
- Big Data Analytics-Tools
- Data Mining

- Datenbank- und Datenbankabfragesprachen
- Datenschutz-Compliance
- Digital Campaigning
- Markenweiterentwicklung
- Produktstrategie
- Softwareprogrammierung
- Statistische Methoden
- Strategischer Einkauf
- Vertriebsrecht
- Webseiten-Optimierung
- Werberecht

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Content Marketing
- Datensicherheitskenntnisse
- Fremdsprachen
- Qualitätsmanagement
- SAP Vertriebslogistik
- Verhandlungsführung

Weiterbildungsveranstalter

- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Im E-Commerce-Management stellen sich umfangreiche schriftliche und mündliche Anforderungen an die Deutschkenntnisse. E-Commerce-ManagerInnen planen Arbeitsprozesse, leiten Besprechungen und erstellen selbst unterschiedliche schriftliche Unterlagen wie Konzepte, Berichte und führen Präsentationen durch. Die innerbetriebliche Kommunikation, Kontakte zu Medien, Geschäftspartnern, AuftragnehmerInnen usw., aber auch die Führung der eigenen Abteilung erfordern jedenfalls sehr gute Sprachkenntnisse.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Praca na ekranie (Arbeit am Bildschirm)
- Praca pod presją czasu (Arbeit unter Zeitdruck)
- Odpowiedzialność personelu (Personalverantwortung)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Sprzedawca w handlu elektronicznym (E-Commerce-Kaufmann/-frau)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Zastępca menedżera ds. handlu elektronicznego (m/k) (Assistant E-Commerce Manager (m/w))

Sprzedawca w handlu elektronicznym (E-Commerce-Kaufmann/-frau)

Cyfrowy sprzedawca (Digitale HändlerIn)

Sprzedawca w handlu elektronicznym (E-Commerce-HändlerIn)

Sprzedawca internetowy (Online-HändlerIn)

Konsultant ds. handlu elektronicznego (m/k) (E-Commerce-Consultant (m/w))

Koordinator ds. handlu elektronicznego (m/k) (E-Commerce-Coordinator (m/w))

Pracownik handlu elektronicznego (E-Commerce-MitarbeiterIn)

Specjalista ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-SpezialistIn)

E-Logistyk (Menedżer ds. handlu elektronicznego) (E-LogistikerIn (E-Commerce-ManagerIn))

Menedżer kluczowych klientów e-biznesu (E-Business-Key-Account-ManagerIn)

Kierownik sklepu internetowego (Online Shop-ManagerIn)

Programista e-commerce w zarządzaniu sprzedażą (E-Commerce-DeveloperIn im Verkaufsmanagement)

Sprzedawca internetowy (Online-VerkäuferIn)

Projektant doświadczeń klientów (m/k) (Menedżer ds. handlu elektronicznego) (Customer Experience Designer (m/w) (E-Commerce-ManagerIn))

Menedżer ds. projektowania w obszarze e-commerce (DesignmanagerIn im Bereich E-Commerce)

Menedżer ds. płatności w handlu elektronicznym (m/k) (E-Commerce Payment Manager (m/w))

Menedżer asortymentu e-commerce (E-Commerce-SortimentmanagerIn)

Menedżer kategorii handlu elektronicznego (m/k) (E-Commerce Category Manager (m/w))

Menedżer sprzedaży ds. handlu elektronicznego (VertriebsmanagerIn für E-Commerce)

Menedżer ds. konwersji (m/k) (Conversion Manager (m/w))

Menedżer operacyjny ds. handlu elektronicznego (m/k) (E-Commerce Operations Manager (m/w))

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Kierownik operacyjny i przedsiębiorstwa (Betriebs- und UnternehmensleiterIn)
- Pracownik logistyki operacyjnej (Betriebslogistikkaufmann/-frau)
- Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)
- Menedżer kategorii (Category-ManagerIn)

- Menedżer ds. relacji z klientami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Kupujący (EinkäuferIn)
- Sprzedawca hurtowy (Großhandelskaufmann/-frau)
- kierownik projektu IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Menedżer ds. marketingu (MarketingmanagerIn)
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)
- Menedżer mediów społecznościowych (Social-Media-ManagerIn)
- Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Specjalista IT dla biznesu (WirtschaftsinformatikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Biuro, marketing, finanse, prawo, bezpieczeństwo (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- Marketing, reklama, public relations (Marketing, Werbung, Public Relations)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- **Handel detaliczny, hurtowy i internetowy (Einzel-, Groß- und Online-Handel)**
- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760166 Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-Manager/in)
- 780148 Biznesmen e-commerce / kobieta (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- 7801A3 Biznesmen e-commerce / kobieta (E-Commerce-Kaufmann/-frau)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

-  E-Commerce Consultant (m/w) (Uni/FH/PH)
-  E-Commerce-Kaufmann/-frau (Lehre)
-  E-Commerce-ManagerIn (Schule)
-  E-Commerce-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-ManagerIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 08. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 08. Juli

2026.)