

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

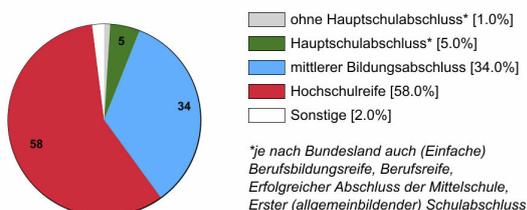
Arbeitsorte:

Kaufleute im E-Commerce arbeiten in erster Linie in Büro- und Besprechungsräumen. Darüber hinaus arbeiten sie ggf. auch im Homeoffice bzw. mobil.

■ Welcher Schulabschluss wird erwartet?

Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben. In der Praxis stellen Betriebe überwiegend Auszubildende mit **Hochschulreife** ein.

Ausbildungsanfänger/innen 2022 (in %)



■ 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. für Aufgaben im Bereich Einkauf und Marketing)

■ Was verdient man in der Ausbildung?

Beispielhafte Ausbildungsvergütungen pro Monat (je nach Bundesland unterschiedlich):

- 1. Ausbildungsjahr: € 815 bis € 960
- 2. Ausbildungsjahr: € 865 bis € 1.065
- 3. Ausbildungsjahr: € 995 bis € 1.210

■ Weitere Informationen



BERUFENET

Alles über die Welt der Berufe

planet-beruf.de

Alles über Ausbildung, Berufswahl und Bewerbung – Infos für Jugendliche, Lehrkräfte und BO-Coaches, Eltern und Erziehungsberechtigte



Berufs
Informations
Zentrum

Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

