

Filière : Informatique et communication



Sigle : ECOMME

Option : E-commerce

Niveau : Licence (Bachelor)

Prérequis : BAC

Débouchés :

RESPONSABLE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

En tant que responsable du commerce électronique, vous travaillez à l'interface entre les ventes, le marketing et l'informatique et vous êtes chargé de veiller à ce que la boutique en ligne de votre entreprise offre toujours un bon choix de produits et soit conviviale. Concrètement, vos tâches comprennent, entre autres, la mise en œuvre de campagnes de rabais et le soutien de campagnes publicitaires en ligne. Vous organiserez également la logistique et l'expédition et vous vous occuperez de la mise en place d'un système de réclamation opérationnel. Selon l'endroit où vous travaillez, vos tâches seront parfois plus axées sur l'administration des affaires et parfois plus sur la programmation. Dans tous les cas, une activité variée vous attend.

CHEF DE PRODUIT

En tant que chef de produit, votre travail consiste à gérer un produit dans tous les départements. Cela comprend la planification, la coordination, la commercialisation et le contrôle des activités administratives. Votre objectif: placer le produit sur le marché avec le plus de succès possible. En tant que chef de produit dans le commerce électronique, outre les tâches classiques - telles que

l'analyse du marché et de la concurrence - vos responsabilités comprennent également la gestion des données dans le système de gestion des marchandises et les tâches de vente pour les boutiques en ligne.

GESTIONNAIRE DE CATÉGORIES : E-COMMERCE

En tant que gestionnaire de catégories dans le commerce électronique, vous êtes responsable de la constitution et du développement de la gamme de produits en ligne de votre entreprise, spécifiquement pour le canal en ligne. En plus d'assurer l'approvisionnement en marchandises et la gestion des fournisseurs, vos tâches comprennent également le suivi de la situation du marché en ligne et le comptage des tendances. En outre, vous garderez toujours un œil sur les chiffres clés en ligne les plus importants au niveau de l'assortiment et des articles

Description

Presque tous les secteurs d'activité utilisent désormais des plateformes web comme canal de vente et pour l'acquisition de clients. Que ce soit en B2B ou en B2C. Le programme de licence UUT en commerce électronique vous donne la capacité de comprendre et d'analyser de manière optimale les données et les structures de données qui sous-tendent le commerce en ligne et de les convertir en processus efficaces. Outre des connaissances de base complètes en gestion d'entreprise, cela comprend également le savoir-faire spécialisé des domaines professionnels les plus recherchés dans la vente numérique. Vous pouvez vous qualifier spécifiquement dans les domaines de la gestion du commerce de détail, du marketing en ligne ou de la science et de l'analyse des données. Vous découvrirez également les principaux systèmes de gestion de contenu et systèmes de paiement.

Compétences spécifiques:

Profiter du commerce de détail en ligne comme d'un marché de croissance à l'épreuve du temps. Les responsables du commerce électronique formés à l'université font désormais partie des professionnels de la vente les plus recherchés dans le commerce numérique. Pourquoi ? Car les experts en ligne doivent garder un œil sur tous les processus à tout moment et assumer d'importantes tâches de base dans les domaines les plus divers. Qu'il s'agisse de l'établissement de nouveaux canaux de vente, de la poursuite du développement des canaux de vente existants ou de l'analyse commerciale de structures de données étendues. Des défis polyvalents auxquels le programme UUT Bachelor E-Commerce vous prépare de manière optimale et vous garantit une carrière d'avenir.

Avec un maximum de pertinence pratique, vous développerez des boutiques en ligne en suivant l'expérience de l'utilisateur. Après avoir terminé avec succès vos études en commerce électronique, vous assumerez des fonctions importantes dans les entreprises de commerce électronique.