SEDE DEL CORSO ANDRIA

ITS Academy Puglia Marketing & Design

BIENNIO **A.A. 2023/2025** DI ALTA SPECIALIZZAZIONE IN

E-COMMERCE & SALES MANAGER

60% DEI DOCENTI DAL MONDO DEL LAVORO

FORMAZIONE INNOVATIVA 4.0

800 ORE DI STAGE

CONTESTO

Negli ultimi anni l'e-commerce in Italia è cresciuto in maniera significativa, trasformando radicalmente il modo in cui le persone acquistano. La presenza di piattaforme online sicure, il miglioramento dell'esperienza dell'utente, la diffusione di dispositivi mobile con accesso ad Internet, hanno rivoluzionato le abitudini di acquisto di fasce crescenti di popolazione. Oggi, con sempre maggiore frequenza, gli italiani utilizzano il canale e-commerce per acquistare crescenti tipologie di prodotti, dalla moda all'elettronica, dagli alimentari ai beni di largo consumo. L'e-commerce consente, ad un numero crescente di imprese, di raggiungere una base clienti sempre più ampia a livello nazionale e internazionale e, in tal modo, supporta l'innovatività dei modelli di business e la competitività delle imprese.

PROFILO PROFESSIONALE

L'obiettivo del percorso ITS è quello di formare una figura professionale capace di gestire e monitorare le attività di vendita in una logica omnichannel, ottimizzando le performance della piattaforma e-commerce con la forza di vendita dei canali fisici, grazie alla combinazione di competenze tecniche, strategiche e relazionali. Al termine del percorso lo studente sarà in grado di operare nel settore vendite, definire il posizionamento dell'azienda sul mercato, garantendole un'adeguata visibilità.

La figura professionale dell'**E-commerce & Sales Manager si occupa di**:

- Gestire e verificare le attività di vendita;
- Coordinare la Forza Vendita;
- Progettare una strategia di Sales marketing efficace;
- Analizzare ed interpretare i dati delle vendite;
- Valorizzare la Customer Experience;
- Gestire le relazioni con i fornitori e la logistica;
- Implementare azioni di marketing sui principali social media;
- Ottimizzare il posizionamento del portale in ottica SEO;
- Raccogliere, analizzare e utilizzare i big data per tracciare le preferenze dei clienti.

L'E-commerce & Sales Manager è la figura responsabile della strategia di vendita e dell'implementazione di iniziative volte ad incrementare il traffico sul sito dell'azienda e a migliorare la conversione degli utenti in clienti. Questo ruolo richiede una vasta conoscenza nella gestione e supervisione del team di vendita, delle tecnologie digitali, delle tendenze di mercato e delle strategie di marketing online.

SBOCCHI PROFESSIONALI

L'e-commerce & sales manager è uno dei profili professionali che destano maggior interesse nel quadro delle professioni emergenti che ruotano attorno all'ambito dell'economia digitale.
Al termine del percorso formativo il diplomato ITS potrà lavorare all'interno delle aziende con l'obiettivo di ottimizzare le performance di vendita, implementare e gestire e-commerce o marketplace, redigere progetti di digital retail o di marketing e comunicazione omnichannel.

DURATA E ORGANIZZAZIONE

Il corso ha **durata biennale**:
- **1000 ore di didattica** laboratoriale, case studies in laboratorio e/o in azienda, attività seminariali, visite didattiche e di studio, project work;
- **800 ore di stage**.

PLACEMENT

Affiancamento per un anno dalla fine del percorso ITS per agevolare l'ingresso nel mondo del lavoro o l'avvio di impresa.

ERASMUS+

Esperienze di studio e stage all'estero in applicazione della ECHE 2021-2027.

BENEFIT

Benefici e servizi per il diritto allo studio secondo quanto previsto dall'ADISU

CREDITI FORMATIVI

Riconoscimento di CFU, spendibili in Atenei italiani ed internazionali

ATTESTATI

- Certificazioni lingue straniere secondo i livelli del QCER (Quadro Comune Europeo di Riferimento per Lingue)
- Certificazioni relative alla sicurezza sui luoghi di lavoro

TITOLO DI STUDIO RILASCIATO

Diploma di Tecnico Superiore, corrispondente al 5° livello EQF (European Qualifications Framework)

ITS Academy Puglia Marketing

PRE-ISCRIVITI

ITS Academy Puglia Marketing & Design si basa su un'attività didattica improntata su case studies in laboratorio e/o in azienda, attività seminariali, visite didattiche e project work: una efficace combinazione fra solide basi teoriche e sviluppo di competenze tecnologiche e conoscenze strategiche che rappresentano e favoriscono un'opportunità concreta di formazione e lavoro efficace per l'ingresso nel mondo del lavoro in posizioni destinate alla crescita.

+39 3385681570
+39 0883592225

info@itsacademypuma.it
itsacademypuma@pec.it

Sede Legale
Via Manthonè, 4 - Andria

Sede Operativa
Via Lorenzo Bonomo, 49 - Andria

INDIRE ISTITUTO NAZIONALE DOCUMENTAZIONE INNOVAZIONE RICERCA EDUCATIVA

JCOM ITALIA

UNIONE EUROPEA Fondo sociale europeo
PUGLIA FESR-FSE 2014/2020 Il futuro alla portata di tutti
ISTITUTI TECNICI SUPERIORI IT'S MY FUTURE
Ministero dell'Istruzione e del Merito
REGIONE PUGLIA
Sistema ITS Puglia
Finanziato dall'Unione europea NextGenerationEU