

## GERENTE DE E-COMMERCE

- Conhecer e definir ações a partir da persona
- Gerencia vendas diretas e indiretas através de portais de e-Commerce e Market Places
- Gerencia o funil de conversão e vendas
- Organiza o plano de ação com foco em KPIs
- Monitoramento de métricas e KPIs obtidos por meio do Analytics e outras bases
- Gerencia e customiza o CMS através de conhecimentos de webdesign, programação e gestão
- Gerencia campanhas de vendas no e-com com automação de marketing
- Realiza campanhas pelo e-com e plataformas relacionadas
- Elaboração de relatórios personalizados
- Integração e utilização de ferramentas que otimizem a performance de relacionamento com o cliente e conversões pelo e-commerce

### Recursos e habilidades

Está sob as responsabilidades de um Gerente de E-commerce gerenciar todo o processo de vendas online, elaborar relatórios, monitorar a concorrência, fazer a supervisão dos fornecedores e/ou freelancers no cumprimento de metas, qualifica as visitas no ste, aumentando consequentemente a taxa de conversão, acompanhar a oferta à expedição dos produtos certos para o cliente certo com compromisso com a total satisfação de quem realiza a compra, fazer a definição e negociação de fornecedores de tecnologias e internet, atuar com análise da concorrência, desenvolvimento em conjunto com o marketing de estratégia para otimização do e-commerce, identificar principais oportunidades e implantar plano de ação, auxiliar estratégias de promoções e resultados de vendas no site da empresa, programar link de E-commerce com as lojas e manutenção do cliente, fazer o acompanhamento e gestão de indicadores de comércio eletrônico: conversões, retorno sobre investimento/ROI, rejeição de acesso, desistência de compras, indicadores de perfil de cliente, tempo de atendimento, taxa de rejeição de páginas internas, etc. Além disso, conhecimentos em webdesign e programação são necessários para customizações que venham a ser feitas na plataforma utilizada e nas landpages. Capacidade analítica para analisar dados e definir estratégias a partir disso, conhecimentos em Google Analytics, Adwords, Tag Manager, Search Console, UX e CRM. Conhecimento pleno em plataforma de e-commerce, como Woocommerce/Wordpress, VTEX, formas de pagamento/gateways, integradores e demais ferramentas do setor.

### Requisitos:

Excelente capacidade de comunicação, criatividade e trabalho em equipe.

Experiência prévia com E-commerce / Portfólio

Paixão por tecnologia

Organização, planejamento e proatividade

Conhecimentos em marketing digital e vendas

Conhecimentos em webdesign  
Pacote Office Básico

**Diferenciais**

Graduação em sistemas de informação, T.I, engenharia, administração, publicidade e áreas correlacionadas.

Conhecimento sobre modelagem da estrutura de banco de dados para sistema de loja virtual. (Exemplo: SGBD MySQL)

Programação: PHP, HTML, CSS, JAVASCRIPT

Experiência em área comercial e marketing

**Remuneração:** A negociar

**Empresa:** Onofarma

<http://onofarma.com/>

**Contato:** rh@atlasmidia.com.br