

오늘부터 200% 매출 상승!

e-비즈니스 실전 전략

NCS 직종코드 : 10030102 전자상거래



1. NCS 기반 직무 개요

전자상거래는 온라인 환경에서 상품과 서비스를 기획·운영하고, 마케팅부터 주문·결제·배송·고객관리까지 전체 비즈니스 프로세스를 관리하여 기업의 매출 증대와 고객 만족을 실현하는 직무이다.

항목	내용
 능력단위	전자상거래
 정의	온라인 비즈니스 모델을 기반으로 상품·서비스를 기획, 운영, 마케팅하고 고객 관리와 데이터 분석을 통해 성과를 창출하는 업무
 관련 직무	이커머스 운영, 온라인 마케팅, MD, 쇼핑물 관리자, 데이터 분석, CRM 관리자, 콘텐츠 기획

2. 산업현장 직무능력 수준

직무수준	직급(예시)	경력	직무 내용
1단계 (초급)	이커머스 운영 보조	~1년	쇼핑몰 운영 보조, 상품 등록, 주문 처리 지원, CS 응대, 기본 데이터 관리
2단계 (실무)	이커머스 실무자	1~3년	상품 기획 및 관리, 프로모션 운영, 마케팅 집행, 분석 리포트 작성
3단계 (전문)	이커머스 매니저	3~6년	채널 운영 전략 수립, 매출 분석, 광고 관리, 고객 데이터 분석 및 CRM 운영
4단계 (관리)	이커머스 팀장	7~10년	조직 관리, 예산 관리, 성과 지표 관리, 플랫폼 운영 총괄
5단계 (전문관리)	이커머스 본부장	10~15년	이커머스 사업 전략 수립, 신규 채널 확대, ROI 관리 및 조직 운영
6단계 (최고관리)	디지털 커머스 임원	15년 이상	디지털 커머스 전략 총괄, 사업 성장 로드맵 수립 및 신규 비즈니스 모델 개발

3. 경력개발 경로



1단계
이커머스
실무자

주요 역할

- 쇼핑몰 상품 등록 및 관리
- 주문·배송·교환 처리 지원
- 고객 문의 응대
- 기본 데이터 관리

필요 역량

- 온라인 커머스 이해
- 엑셀 활용 능력
- 기본 마케팅 지식
- 고객 응대 스킬



2단계
이커머스
전문가

주요 역할

- 상품 기획 및 운영
- 마케팅 캠페인 운영
- 매출 및 주요 지표 분석
- 고객 세그먼트 관리

역량 개발

- 디지털 마케팅 능력
- 데이터 분석 능력
- 프로모션 기획 능력
- CRM 활용 능력



3단계
이커머스 매니저

주요 역할

- 채널 전략 수립 및 실행
- 광고 집행 및 성과 관리
- 고객 데이터 분석 및 CRM 운영
- 팀원 관리 및 코칭

필요 역량

- 전략적 사고
- 데이터 기반 의사결정
- 팀 리더십
- 성과 관리 능력



4단계
이커머스 관리자
/ 임원

진출 분야



이커머스
본부/팀장



디지털 마케팅
전문가



MD/
상품 기획자

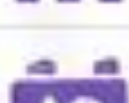
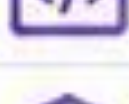


데이터 분석
전문가



창업/이커머스
플랫폼 운영

4. 필요 자격 및 추천 교육

자격증명	발급기관	비고
 전자상거래 관리자	한국생산성본부	전자상거래 실무 및 운영
 유통관리사	한국산업인력공단	유통 및 물류 관리
 컴퓨터활용능력 1급/2급	대한상공회의소	데이터 분석, 문서 처리
 구글 애널리틱스 자격증	Google	웹 분석 및 데이터 활용
 GA4, GTM 실무 과정	교육기관/온라인 과정	웹 분석 도구 활용
 개인정보관리사	한국CPO포럼	개인정보 보호 및 관리

5. 수료 후 추천 교육 프로그램

① 이커머스 심화	② 디지털 마케팅	③ 데이터 분석	④ AI & 자동화
 • 쇼핑몰 운영 심화 • 전환율(CRO) 최적화 • 고객 경험(UX) 개선	 • SNS 마케팅 • 검색/디스플레이 광고 • 콘텐츠 마케팅	 • GA4 심화 분석 • SQL 기초 • 데이터 시각화	 • ChatGPT 활용 • 마케팅 자동화 • AI 기반 추천 시스템

6. 사후관리 방안

 취업지원 이커머스 기업 채용 정보 제공 및 취업 연계 지원	 멘토링 현직 전문가 1:1 멘토링 및 상담	 온라인 커뮤니티 수료생 네트워킹 및 실무 정보 공유	 이력서 작성 직무 맞춤 이력서· 자소서 첨삭 지원	 수료관리 NCS 기반 학습이력 관리 및 수료증 발급
--	---	---	---	--

7. 수료생 성장 사례



김○○

온라인 쇼핑몰 운영팀



이커머스 실무자
(1년)



이커머스 매니저
(4년)



팀장 승진



이○○

유통기업 마케팅팀



디지털 마케팅 담당
(2년)



이커머스 전략팀
(3년)



매출 150% 성장 기여



박○○

스타트업 창업



이커머스 운영
(1년)



자체 쇼핑몰 런칭
(2년)



월 매출 10배 성장

8. 직무능력 실무 활용 사례

사례	적용 직무능력	성과
 신규 쇼핑몰 오픈 및 상품 런칭	상품 기획, 시장 분석, 콘텐츠 기획	런칭 3개월 만에 매출 목표 120% 달성
 디지털 마케팅 캠페인 운영	광고 집행, 성과 분석, 타겟팅 전략	광고 ROAS 250% 향상, 신규 고객 2배 증가
 고객 데이터 분석 및 세그먼트 마케팅	데이터 분석, CRM, 고객 세분화	재구매율 30% 증가, 고객 만족도 향상
 주문/배송 프로세스 개선	프로세스 개선, 협력사 관리, 데이터 기반 의사결정	배송 지연율 40% 감소, 고객 클레임 감소
 AI 기반 추천 시스템 도입	AI 활용, 데이터 분석, 자동화 운영	추천 상품 매출 25% 증가, 전환율 15% 향상



디지털 커머스 전문가로 성장하여, 비즈니스 가치를 창출하세요!

