

A grayscale background image showing a business meeting. In the foreground, a person's hands are seen typing on a laptop. In the background, another person is visible, looking at a document with charts and graphs. The entire scene is framed by a dark blue border.

# **GUIDA AMAZON ACCOUNT MANAGEMENT**

## 1) Perché questa professione è così richiesta dal mercato?

Oggi sempre più aziende decidono di vendere anche su Amazon e, di conseguenza, aumenta notevolmente il numero di concorrenti. Rispetto a qualche anno fa non ci si può più improvvisare e questo spinge le aziende a delegare la gestione del negozio online a **specialisti del settore** per garantirsi una marginalità vantaggiosa e un ritorno concreto dell'investimento.

Inoltre vendere su Amazon ha un costo di startup iniziale molto più basso rispetto a creare un proprio e-commerce, e si vedono risultati più in fretta. Amazon è quindi un ottimo punto di partenza per tutte quelle aziende che ancora non vendono online i propri prodotti (con successo).

## 2) Chi è e cosa fa l'Amazon Account Manager?

L'Amazon Account Manager è un professionista specializzato nella vendita su Amazon, il suo ruolo può coprire la **gestione di un account a 360°** oppure può curare un **settore specifico** come ad esempio la grafica, l'ottimizzazione SEO o le campagne pubblicitarie.

## 3) Quanto guadagna un Amazon Account Manager?

Lo stipendio medio di un Amazon Account Manager è influenzato da tre fattori: **seniority, numero di clienti gestiti e capacità imprenditoriale**. Generalizzando, una risorsa junior può avere un'entrata media di €1000 al mese gestendo due clienti e lavorando circa 5 ore al giorno da casa. A pari condizioni, una persona più *dinamica e intraprendente* può far raggiungere al cliente profitti maggiori e, di conseguenza, trarre un profitto più alto. Un Amazon Account Manager con uno o più anni di esperienza acquisisce maggior dimestichezza con le strategie di business per cui difficilmente il suo stipendio sarà inferiore a € 2000.

## 4) Perché questa professione è diversa dalle altre professioni digitali?

La professione dell'Amazon Account Manager offre tantissime possibilità rispetto ad altri lavori. Come prima cosa, può essere facilmente conciliata con altri impieghi permettendoti quindi di non doverti licenziare (nel caso tu sia un dipendente) o di gestire più aziende, aumentando il tuo fatturato. In più, non è raro che un Amazon Account Manager decida di **aprire anche un proprio account**, diventando quindi un imprenditore esperto della piattaforma.

## 5) Come può trovare lavoro?

Tantissimi motori di ricerca offrono ormai diverse posizioni disponibili per Amazon Account Manager di diversa esperienza per conto di aziende in tutta Italia. Noi di Scuola Ecommerce, offrendo servizi di consulenza ad aziende che vendono su Amazon o che vogliono iniziare a farlo, ci offriamo come **ponte di contatto tra la domanda e l'offerta**, garantendo un servizio professionale e performante.

## 6) Quante aziende può gestire un Amazon Account Manager?

Ti sembrerà banale ma dipende dall'Amazon Account Manager. Questa professione è suscettibile delle esigenze di tempo del professionista (molti preferiscono gestire una sola azienda per dedicare più tempo ai figli, per esempio) ma anche della sua capacità di organizzare il lavoro. Mediamente un Amazon Account Manager gestisce **almeno due aziende** ma capisci bene che *non ci sono parametri rigidi* e dipende quanto sono impegnativi gli account.

## 7) Che opportunità di carriera ha un AAM?

Un Amazon Account Manager può stringere collaborazioni sempre più strette con l'azienda, creando nuove opportunità di business con Amazon (ricerca di nuovi prodotti per il cliente, vendita in nuovi mercati internazionali, strategia più ampia per la vendita online) e diventando quindi il braccio destro del manager. Insomma: è una professione che apre un sacco di porte.

## 8) Perché non ci si può improvvisare?

Amazon è una piattaforma in continua espansione, negli ultimi due anni l'alto numero di account creati ha spinto la piattaforma a riorganizzare molte delle sue dinamiche. Un altro fattore determinante è il conseguente aumento della concorrenza: più aziende vendono su Amazon, più diventa essenziale avere una strategia di vendita efficace al 100%. E per realizzarla converrai con me che serve conoscere tutti gli strumenti messi a disposizione da Amazon.

## 9) Come puoi acquisire le competenze necessarie?

Come per ogni settore, acquisire competenze richiede tempo, determinazione e costanza. Noi siamo imprenditori che hanno raggiunto obiettivi importanti **senza alcun tipo di supporto** e questo molte volte ci è costato parecchio. Oggi noi vogliamo offrirti la nostra esperienza per permetterti di *apprendere prima* le competenze necessarie approfondendo tutti gli aspetti pratici della vendita su Amazon.

## 10) In quanto tempo puoi acquisire le competenze necessarie?

Con la giusta costanza e dedizione, mediamente si impiegano **dai 3 ai 6 mesi** per conseguire le competenze necessarie alla gestione di un account su Amazon. Un fattore determinante quanto soggettivo è la quantità di tempo che si può dedicare allo studio, ovviamente, ma in ogni caso **non si parla di anni**.

## 11) In quanto tempo, se parti da zero, puoi arrivare ad avere un primo cliente?

Terminato lo studio e affrontato il nostro esame di verifica, potrai accedere a uno **stage** per fare la tua prima esperienza pratica. Terminato lo stage potrai iniziare a rispondere alle offerte di lavoro che *ti manderemo* e potrai iniziare a cercare lavori tu stesso con aziende interessate al profilo di Amazon Account Manager.

Per quanto riguarda il tempo, noi ti garantiamo che **entro 12 mesi** avrai un primo cliente (pagante) o ti rimborseremo l'intero investimento nel nostro corso.

## 12) In quanto tempo puoi arrivare a superare i 2000 euro al mese netti?

Per raggiungere quella cifra, dovrai servire più clienti. Potresti farti pagare un fisso di circa 400 euro al mese per cliente concordando una parte variabile in base al fatturato.

Se porti risultati sarà logico poter chiedere di più ma prima devi **dimostrare di poter portare risultati all'imprenditore**.



**SCUOLA**  
ecommerce