

## Upravitelj e-trgovine (E-Commerce-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



### Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Upravitelji e-trgovine skrbijo za spletne trgovine in platforme za spletno trgovanje. So povezava med storitvami za stranke, trženjem, logistiko, prodajo in IT. Posebne dejavnosti so različne in so odvisne tako od usposabljanja kot od položaja v podjetju. Upravitelji e-trgovine analizirajo iskanje in nakup vedenja strank, razlagajo ključne številke in trende. Na podlagi rezultatov se odločijo, katere ukrepe je treba sprejeti za povečanje prodaje, povečanje zadovoljstva strank in izboljšanje notranjih procesov. Ti ukrepi segajo od načrtovanja marketinških kampanj, razvoja palete izdelkov in strategij promocije do tehničnih izboljšav spletne trgovine. Ustvarjajo tudi objave ali glasila na družabnih medijih, sprejemajo spletna naročila strank in zagotavljajo pravočasno in popolno dostavo naročenega blaga. Poleg tega posodablajo cene in izdelke v spletnih trgovinah.

E-Commerce-ManagerInnen betreuen Online-Shops und Onlinehandelsplattformen. Sie sind das Bindeglied zwischen Kundenservice, Marketing, Logistik, Sales sowie IT. Die konkreten Tätigkeiten sind vielfältig und sowohl von Ausbildung als auch Position im Unternehmen abhängig. E-Commerce-ManagerInnen analysieren das Such- und Kaufverhalten der KundInnen, interpretieren Kennzahlen und Trends. Anhand der Ergebnisse entscheiden sie, welche Maßnahmen gesetzt werden müssen, um den Verkauf zu steigern, die KundInnenzufriedenheit zu erhöhen und um interne Abläufe zu verbessern. Diese Maßnahmen reichen von der Planung von Marketingkampagnen, Entwicklung von Sortiments- und Promotionsstrategien bis hin zu technischen Verbesserungen des Webshops. Sie erstellen auch Social Media-Beiträge oder Newsletter, nehmen Online-Bestellungen von KundInnen auf und sorgen für die zeitgerechte und vollständige Auslieferung bestellter Waren. Darüber hinaus aktualisieren sie die Preise und Produkte in Webshops.

### Dohodek (Einkommen)

Upravitelj e-trgovine zasluži od 2.190 do 3.480 evrov bruto na mesec (E-Commerce-ManagerInnen verdienen ab 2.190 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

Glede na stopnjo kvalifikacije je lahko začetna plača višja (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Poklic z vajeništvom : 2.190 do 2.310 evro bruto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.310 Euro brutto)
- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju : 2.190 do 2.540 evro bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.540 Euro brutto)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 2.470 do 2.900 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.900 Euro brutto)
- Akademski poklic : 2.800 do 3.480 evro bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)


### Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Vodje e-trgovine delajo v podjetjih za pošiljanje po pošti in v spletnih trgovinah. Delajo tudi v maloprodajnih in veleprodajnih podjetjih, bankah, zavarovalnicah in drugih storitvenih podjetjih s spletno prodajo in spletnimi storitvami.

E-Commerce-ManagerInnen arbeiten in Versand- und Onlinehandelsunternehmen. Weiters arbeiten sie in Einzel- und Großhandelsunternehmen, Banken, Versicherungen und anderen Dienstleistungsbetrieben mit Online-Verkauf bzw. Online-Services.

### Trenutna prosta delovna mesta

### **(Aktuelle Stellenangebote)**

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): ) **33**  v sobo za e-delo AMS ( zum AMS-eJob-Room)

### **Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih**

#### **(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)**

- Uporaba sistemov za upravljanje trgovin (Anwendung von Shopmanagementsystemen)
- B2B strategije (B2B-Strategien)
- B2C strategije (B2C-Strategien)
- Kartiranje poti strank (Customer Journey Mapping)
- Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Programska oprema za e -trgovino (E-Commerce-Software)
- Oblikovanje spletnih katalogov izdelkov (Erstellung von Online-Warenkatalogen)
- Google Analytics (Google Analytics)
- Spletno trženje (Online-Marketing)
- Spletna prodaja (Online-Vertrieb)
- Oglaševalske akcije na kraju samem (Onsite-Kampagnen)
- SEA (SEA)
- SEO (SEO)
- Programska oprema za upravljanje trgovskega blaga (Warenwirtschaftssoftware)
- Spletna analiza (Webanalyse)

### **Druga poklicna znanja**

#### **(Weitere berufliche Kompetenzen)**

#### **Osnovne poklicne sposobnosti**

##### **(Berufliche Basiskompetenzen)**

- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
- Spletno trženje (Online-Marketing)
- Spletna prodaja (Online-Vertrieb)
- Spletna analiza (Webanalyse)

#### **Tehnično strokovno znanje**

##### **(Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
  - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Programska oprema za upravljanje trgovskega blaga (Warenwirtschaftssoftware))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
  - Izračun (Kalkulation)
- Poznavanje baze podatkov (Datenbankkenntnisse)
  - Upravljanje baze podatkov (Datenbankadministration)
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
  - Podpora spletnim trgovinam (Betreuung von Webshops)
  - Razvoj strategij e-trgovine (Entwicklung von E-Commerce-Strategien)
  - Elektronske storitve v industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-logistika (E-Logistics))
  - Programska oprema za e -trgovino (E-Commerce-Software) (z. B. Magento (Magento), Shopify, Orodja za e-javna naročila (E-Procurement Tools))
  - Poslovni modeli e-trgovine (E-Commerce-Geschäftsmodelle) (z. B. Večkanalni poslovni model (Omnichannel-Geschäftsmodell))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
  - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege) (z. B. Zbiranje podatkov (Datenerfassung), Vzdrževanje glavnih

- podatkov (Stammdatenpflege))
  - Znanje o shranjevanju podatkov (Datenspeicherungskennntnisse)
  - Poznavanje internetnih aplikacij (Internet-Anwendungskennntnisse) (z. B. Znanje o uporabi sistemov za upravljanje vsebine (Content-Management-Systeme-Anwendungskennntnisse))
  - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Poznavanje aplikacij Excel (Excel-Anwendungskennntnisse), Atlasijsko sotočje (Atlassian Confluence), Sproščeno (Slack))
- Nakupovalno znanje (Einkaufskennntnisse)
  - Nakup materiala (Materialeinkauf)
- Sposobnost vodenja IT projektov in svetovanje (IT-Projektmanagement- und Consultingkennntnisse)
  - Vodenje IT projektov (IT-Projektmanagement) (z. B. JIRA (JIRA))
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskennntnisse)
  - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje izkušenj s strankami (Customer-Experience-Management))
  - Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement) (z. B. Obdelava pritožbe (Reklamationsbearbeitung))
  - Storitve za stranke (Kundenservice) (z. B. Storitve za stranke družbenih medijev (Social-Media-Kundenservice))
- Logistično znanje (Logistikkenntnisse)
  - Upravljanje materialov (Materialwirtschaft) (z. B. Sistem naročanja (Bestellwesen), Odločitev (Disposition))
  - Skladiščenje (Lagerwirtschaft) (z. B. Sprejem blaga (Warenübernahme), Nadzor zalog (Lagerbestandskontrolle), Skladiščenje (Lagerhaltung))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkennntnisse)
  - Strateško upravljanje podjetij (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržna usmerjenost (Marktorientierung), Ključni kazalniki uspešnosti (Key-Performance-Indikatoren))
- Tržno znanje (Marketingkennntnisse)
  - Spletno trženje (Online-Marketing) (z. B. Izdelava glasil (Erstellung von Newslettern), Orodja za spletno analitiko (Web-Analytics-Tools), Spletne tržne akcije (Online-Marketingkampagnen), Optimizacija pretvorbe (Conversion-Optimierung), Definicija ključne besede (Keyword-Definition), Priprava statistike dostopa do spletnih strani (Aufbereitung von Webseiten-Zugriffsstatistiken), SEM (SEM), SEO (SEO), Spletna analiza (Webanalyse), Google Analytics (Google Analytics), Marketing na družbenih omrežjih (Social Media Marketing))
  - Inbound marketing (Inbound Marketing) (z. B. Upravljanje vsebine na kraju samem (Onsite Content Management))
- Multimedijske spretnosti (Multimediakennntnisse)
  - Spletno oblikovanje (Webdesign) (z. B. UX design (UX-Design), Oblikovanje spletnih trgovin (Gestaltung von Onlineshops), Kartiranje poti strank (Customer Journey Mapping))
- Pravno znanje (Rechtskennntnisse)
  - Poslovno pravo (Wirtschaftsrecht) (z. B. Logistično pravo (Logistikrecht))
- SAP znanje (SAP-Kennntnisse)
  - SAP moduli (SAP-Module) (z. B. SAP SD prodaja in prodajna logistika (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Prodajno znanje (Verkaufskennntnisse)
  - Upravljanje prodaje (Verkaufsadministration)
  - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. B2C strategije (B2C-Strategien), B2B strategije (B2B-Strategien))
- Prodajno znanje (Vertriebskennntnisse)
  - Upravljanje kategorij (Category Management)
  - Spletna prodaja (Online-Vertrieb)

## Splošne poklicne sposobnosti

**(Überfachliche berufliche Kompetenzen)**

- Analitične sposobnosti (Analytische Fähigkeiten)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Komercialno razumevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
  - Pogajalska moč (Verhandlungsstärke)
- Usmerjenost k strankam (Kundenorientierung)
- Medijska pismenost (Medienkompetenz)
  - Informacijska pismenost (Informationskompetenz)
- Prodajni talent (Verkaufstalent)

**Digitalne veščine glede na DigComp**

**(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p><b>Opis:</b>E-Commerce-ManagerInnen müssen den Umgang sowohl mit alltäglichen als auch berufsspezifischen Softwarelösungen und digitale Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation, Kooperation sowie Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und können diese in ihrem Arbeitsalltag einhalten.</p>							

**Podrobne informacije o digitalnih veščinah  
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Content-Management-Systeme, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen Aufgaben selbstständig und sicher anwenden können.
1 - Ravnanje z informacijami in podatki	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können, aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten und in ihrer Arbeit umsetzen.
2 - Komunikacija, interakcija in sodelovanje	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen verwenden digitale Tools und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit mit KollegInnen und zur Dokumentation auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Ustvarjanje, produkcija in objava	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen umfangreiche und neue digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende und neu entwickelte digitale Anwendungen einarbeiten können.
4 - Varnost in trajnostna raba virov	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken (beispielsweise im Umgang mit KundInnendaten) entdecken.
5 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno učenje	1	2	3	4	5	6	7	8	E-Commerce-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit beurteilen können, Fehlerquellen und Problembereiche erkennen und diese auch selbstständig beheben können. Sie sollten selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken erkennen und Schritte zur Behebung setzen können.

**Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje  
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Tipične stopnje spretnosti  
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Poklic z vajeništvom (Beruf mit Lehrausbildung)
- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademski poklic (Akademischer Beruf)

### **Usposabljanje**

#### **(Ausbildung)**

##### **Lehre <sup>NQR<sup>IV</sup></sup>**

- Poslovnež / ženska v e-trgovini (E-Commerce-Kaufmann/-frau)

##### **BMS - Berufsbildende mittlere Schule <sup>NQR<sup>V</sup></sup>**

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

##### **BHS - Berufsbildende höhere Schule <sup>NQR<sup>V</sup></sup>**

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

##### **Hochschulstudien <sup>NQR<sup>VII</sup></sup> <sup>NQR<sup>VIII</sup></sup>**

- Informatik, IT
  - Informatik, Computer- und Datenwissenschaften
- Medien, Design, Kunst, Kommunikation
  - Kommunikation und Informationsdesign
- Wirtschaft, Recht, Management
  - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
  - Handel, Logistik- und Transportmanagement
  - Internationales Management
  - Marketing und Sales

##### **Potrdila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)**

- Usposabljanje za prodajo (Ausbildungen im Bereich Verkauf)
  - Diplomski tečaj iz prodajnega managementa (Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement)
- Usposabljanje za nabavo (Ausbildungen im Einkauf)
  - Certificiran vodja procesov in projektov v nabavi (m/ž) (Certified Process and Project Manager in Procurement (m/w))
  - Certificirani strokovnjak za nabavo (m/ž) (Certified Professional Purchasing Expert (m/w))
- Usposabljanje za management (Management-Ausbildungen)
  - Usposabljanje za vodjo poslovanja in proizvodnje (Ausbildung zum/zur Betriebs- und ProduktionsleiterIn)
- Usposabljanje za trženje (Marketing-Ausbildungen)
  - Certifikat strokovnjaka za e-trgovino in družbene medije (Zertifikat E-Commerce und Social Media ExpertIn)

##### **Nadaljnje izobraževanje**

#### **(Weiterbildung)**

##### **Fachliche Weiterbildung Vertiefung**

- Advanced Analytics
- Beschaffungscontrolling
- Big Data Analytics-Tools
- Data Mining
- Datenbank- und Datenbankabfragesprachen
- Datenschutz-Compliance
- Digital Campaigning
- Markenweiterentwicklung

- Produktstrategie
- Softwareprogrammierung
- Statistische Methoden
- Strategischer Einkauf
- Vertriebsrecht
- Webseiten-Optimierung
- Werberecht

#### **Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven**

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

#### **Bereichsübergreifende Weiterbildung**

- Content Marketing
- Datensicherheitskenntnisse
- Fremdsprachen
- Qualitätsmanagement
- SAP Vertriebslogistik
- Verhandlungsführung

#### **Weiterbildungsveranstalter**

- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

#### **Znanje nemščine po CEFR**

##### **(Deutschkenntnisse nach GERS)**

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Im E-Commerce-Management stellen sich umfangreiche schriftliche und mündliche Anforderungen an die Deutschkenntnisse. E-Commerce-ManagerInnen planen Arbeitsprozesse, leiten Besprechungen und erstellen selbst unterschiedliche schriftliche Unterlagen wie Konzepte, Berichte und führen Präsentationen durch. Die innerbetriebliche Kommunikation, Kontakte zu Medien, Geschäftspartnern, AuftragnehmerInnen usw., aber auch die Führung der eigenen Abteilung erfordern jedenfalls sehr gute Sprachkenntnisse.

#### **Dodatne strokovne informacije**

##### **(Weitere Berufsinfos)**

#### **Samozaposlitev**

##### **(Selbstständigkeit)**

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

#### **Delovno okolje**

##### **(Arbeitsumfeld)**

- Delo na zaslonu (Arbeit am Bildschirm)
- Delo pod časovnim pritiskom (Arbeit unter Zeitdruck)
- Kadrovska odgovornost (Personalverantwortung)

#### **Strokovne specializacije**

##### **(Berufsspezialisierungen)**

Pomočnik vodje elektronske trgovine (m/ž) (Assistant E-Commerce Manager (m/w))

E-trgovavec (E-Commerce-Kaufmann/-frau)

Digitalni trgovec (Digitale HändlerIn)

E-trgovina na drobno (E-Commerce-HändlerIn)

Spletni prodajalec (Online-HändlerIn)

Svetovalec za elektronsko poslovanje (m/ž) (E-Commerce-Consultant (m/w))

Koordinator e-poslovanja (m/ž) (E-Commerce-Coordinator (m/w))

Zaposleni v e-trgovini (E-Commerce-MitarbeiterIn)

Specialist za e-trgovino (E-Commerce-SpezialistIn)

E-Logist (E-LogistikerIn)

Upravitelj ključnih strank e-poslovanja (E-Business-Key-Account-ManagerIn)

Vodja spletne trgovine (Online Shop-ManagerIn)

Razvijalec e-trgovine v upravljanju prodaje (E-Commerce-DeveloperIn im Verkaufsmanagement)

Spletni prodajalec (Online-VerkäuferIn)

Oblikovalec uporabniške izkušnje (m/ž) (Customer Experience Designer (m/w))

Vodja oblikovanja v sektorju e-trgovine (DesignmanagerIn im Bereich E-Commerce)

E-Commerce Payment Manager (m/ž) (E-Commerce Payment Manager (m/w))

Vodja ponudbe e-trgovine (E-Commerce-SortimentmanagerIn)

E-Commerce Category Manager (m/ž) (E-Commerce Category Manager (m/w))

Vodja prodaje za e-trgovino (VertriebsmanagerIn für E-Commerce)

Vodja pretvorbe (m/ž) (Conversion Manager (m/w))

E-Commerce Operations Manager (m/ž) (E-Commerce Operations Manager (m/w))

### **Sorodni poklici**

#### **(Verwandte Berufe)**

- Vodja poslovanja in podjetja (Betriebs- und UnternehmensleiterIn)
- Uradnik za logistiko operacij (Betriebslogistikkaufmann/-frau)
- Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Vodja kategorij (Category-ManagerIn)
- Vodja odnosov s strankami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Kupec (EinkäuferIn)
- Trgovec na debelo (Großhandelskaufmann/-frau)
- Vodja projektov IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Vodja trženja (MarketingmanagerIn)
- Vodja prodaje (SalesmanagerIn)
- Upravitelj družbenih medijev (Social-Media-ManagerIn)
- Prodajalec (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Strokovnjak za poslovno IT (WirtschaftsinformatikerIn)

### **Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS**

#### **(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)**

Pisarna, trženje, finance, pravo, varnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- Trženje, oglaševanje, odnosi z javnostmi (Marketing, Werbung, Public Relations)

#### **Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)**

- **Trgovina na drobno, debelo in spletna trgovina (Einzel-, Groß- und Online-Handel)**
- Prodaja, svetovanje, nakup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)





### **Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)**

#### **(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))**

- 760166 Vodja e-trgovine (E-Commerce-Manager/in)
- 780148 Poslovnež / ženska v e-trgovini (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- 7801A3 Poslovnež / ženska v e-trgovini (E-Commerce-Kaufmann/-frau)


### **Informacije v poklicnem leksikonu**

#### **(Informationen im Berufslexikon)**

-  E-Commerce Consultant (m/w) (Uni/FH/PH)
-  E-Commerce-Kaufmann/-frau (Lehre)
-  E-Commerce-ManagerIn (Schule)
-  E-Commerce-ManagerIn (Uni/FH/PH)

### **Informacije v kompasu za vadbo**

#### **(Informationen im Ausbildungskompass)**

-  Upravitelj e-trgovine (E-Commerce-ManagerIn)

### **powered by Google Translate**

Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN ODGOVORNOST.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 02. Dezember 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 02. Dezember 2025.)