

Agent comercial (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Activități principale (Haupttätigkeiten)

Reprezentanții de vânzări vând servicii și produse în numele uneia sau mai multor companii. Aceștia vizitează afaceri cu amănuntul și angro, prezentând și promovând beneficiile produselor și serviciilor lor. Pentru a îmbunătăți perspectivele de încheiere a unei vânzări cu clienții, aceștia dezvoltă promoții creative de vânzări și adaptează activitățile de vânzări în consecință. Dacă clienții sunt de acord cu o achiziție, aceștia preiau comenzi, negociază prețurile, termenii de livrare și plată și încheie contracte de achiziție. Aceștia sunt persoanele de contact pentru reclamații și întrebări tehnice. Ei au grijă de clienții existenți și, în același timp, implementează măsuri pentru a atrage noi clienți, de exemplu, prin contacte telefonice sau corespondență. Pentru a promova eficient produsele și serviciile companiei respective, cunoștințele de specialitate în domeniul respectiv sunt avantajoase.

Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter vertreiben Dienstleistungen und Produkte im Namen eines oder mehrerer Unternehmen. Dazu besuchen sie Einzel- und Großhandelsbetriebe, denen sie die Vorteile der Produkte und Dienstleistungen präsentieren und bewerben diese. Um die Aussicht auf einen Verkaufsabschluss mit den Kundinnen und Kunden zu verbessern, entwickeln sie kreative Verkaufsförderungsmaßnahmen und passen die Verkaufsaktivitäten entsprechend an. Wenn die Kundinnen und Kunden einem Kauf zustimmen, nehmen sie die Bestellungen auf, verhandeln die Preise sowie die Liefer- und Zahlungskonditionen und schließen Kaufverträge ab. Bei Reklamationen und Fachfragen, sind sie die Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner. Sie betreuen Stammkundinnen und Stammkunden und gleichzeitig führen sie Maßnahmen zur Gewinnung von Neukundinnen und Neukunden durch, z. B. durch Telefonkontakte oder Aussendungen. Um die Produkte und Dienstleistungen des jeweiligen Unternehmens gut bewerben zu können, sind Fachkenntnisse auf dem jeweiligen Gebiet von Vorteil.

Venituri (Einkommen)

Agent comercial câștigă între 2.300 și 2.480 euro brut pe lună (HandelsvertreterInnen verdienen ab 2.300 bis 2.480 Euro brutto pro Monat).

Im Beruf sind leistungsorientierte Vergütungen üblich, z. B. Boni beim Erreichen eines bestimmten Umsatzes. Das angegebene Einstiegseinkommen stellt daher lediglich einen Näherungswert dar.

În funcție de nivelul de calificare, salariul de pornire poate fi mai mare (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Profesie cu pregătire scurtă sau specială : 2.300 până la 2.470 euro brut (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Ocupație cu școală profesională de nivel mediu și pregătire tehnică : 2.300 până la 2.470 euro brut (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică : 2.460 până la 2.480 euro brut (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

Oportunități de angajare (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Reprezentanții de vânzări lucrează pentru companii din toate sectoarele economiei, în principal pentru case comerciale mari, companii industriale și furnizori de servicii. Aceștia lucrează fie ca angajați ai acestor companii, fie ca reprezentanți de vânzări independenți și pot reprezenta, de asemenea, mai multe companii.

Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter arbeiten für Betriebe aller Wirtschaftszweige, vor allem für große

Handelshäuser, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Sie arbeiten als Angestellte dieser Unternehmen oder als selbstständige Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter, wobei sie auch mehrere Unternehmen vertreten können.

Posturi vacante curente (Aktuelle Stellenangebote)

.... în serviciul online de plasare a locurilor de muncă AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **501** ➞ către camera eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Abilități profesionale necesare în reclame (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Cunoașterea bunurilor generale (Allgemeine Warenkunde)
- Pregătirea ofertelor (Angebotserstellung)
- Serviciu de teren (Außendienst)
- Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management)
- Sfaturi ale experților (Fachberatung)
- Serviciu clienți în vânzări (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
- Achiziții operaționale (Operativer Einkauf)
- Menținerea relațiilor cu clienții (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Lansarea produsului (Produkteinführung)
- Procesarea reclamației (Reklamationsbearbeitung)
- Asistență regulată pentru clienți (Stammkundenbetreuung)
- Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung)
- Strategii și concepte de vânzare (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Demonstrarea produselor (Vorführung von Produkten)

Alte competențe profesionale (Weitere berufliche Kompetenzen)

Competențe profesionale de bază (Berufliche Basiskompetenzen)

- Gestionarea contului cheie (Key Account Management)
- Prelucrare (Sachbearbeitung)
- Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung)
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)

Competențe profesionale tehnice (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Competențe bancare și financiare (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Sfaturi de finanțare (Finanzierungsberatung)
- Cunoștințe despre software pentru aplicații comerciale (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Software de afaceri multi-industrie (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Software de gestionare a comenzilor (Auftragsmanagement-Software))
 - Software de afaceri specific industriei (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Cunoștințe de afaceri (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Calcul (Kalkulation)
- Cunoașterea produselor și a materialelor specifice industriei (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Competențe de birou și administrative (Büro- und Verwaltungskenntnisse)

- Competență de telefonie (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefonare (Telefonieren))
- Competențe în call center (Callcenterkenntnisse)
 - Telefonie de ieșire (Outbound-Telefonie) (z. B. Vânzări prin telefon (Telefonverkauf))
- Cunoașterea aplicațiilor IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operarea software-ului intern (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Cunoștințe despre aplicații Internet (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Cunoștințe despre aplicația Intranet (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Întreținerea datelor (Datenpflege) (z. B. Achiziționarea datelor (Datenerfassung), Întreținerea datelor de bază (Stammdatenpflege))
- Cunoștințe despre cumpărături (Einkaufskenntnisse)
 - Manager achiziții (Einkaufsleitung)
 - Achiziții operaționale (Operativer Einkauf) (z. B. Negocierea contractului (Vertragsverhandlung))
- Competențe lingvistice străine (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleză (Englisch)
- Abilități de dezvoltare și administrare a internetului (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Administrare internet (Internet-Administration) (z. B. Suport intranet (Intranetbetreuung))
- Abilități de asistență clienți (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Competență de consultanță (Beratungskompetenz) (z. B. Sfaturi ale experților (Fachberatung), Informații despre produs (Produktinformation), Sfaturi pentru clienți (Kundenberatung))
 - Managementul reclamațiilor (Beschwerdemanagement)
 - Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management) (z. B. Menținerea relațiilor cu clienții (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Gestionarea contului cheie (Key Account Management) (z. B. Asistență dealer (Händlerbetreuung))
- Abilități de management (Managementkenntnisse)
 - Managementul relațiilor (Beziehungsmanagement)
 - Managementul conformității (Compliance Management) (z. B. Respectarea protecției datelor (Datenschutz-Compliance))
 - Guvernanță corporativă strategică (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientarea către piață (Marktorientierung))
- Cunoștințe de marketing (Marketingkenntnisse)
 - Marketing de recomandări (Empfehlungsmarketing)
 - Promovarea vânzărilor (Verkaufsförderung) (z. B. Participare la târgul comercial (Messeteilnahme))
 - Marketing direct (Direktmarketing) (z. B. Crearea cataloagelor de produse online (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- Prelucrare (Sachbearbeitung)
 - Procesarea comenzii (Auftragsabwicklung) (z. B. Intrarea comenzii (Auftragserfassung))
- Consultanță în afaceri și impozitare (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Consultanță în management (Unternehmensberatung) (z. B. Sfaturi de afaceri (Betriebswirtschaftliche Beratung), Sfaturi strategice (Strategische Beratung))
- Cunoștințe privind vânzările (Verkaufskenntnisse)
 - Comerț cu ridicata (Großhandel)
 - Tehnologie de vânzare (Verkaufstechnik) (z. B. Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung), Retorica în vânzări (Rhetorik im Verkauf))
 - Strategii de vânzare (Verkaufsstrategien) (z. B. Vânzări de produse (Produktverkauf))
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)
 - După vânzare (After-Sales)
 - Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
 - Prevânzare (Pre-Sales) (z. B. Demonstrarea produselor (Vorführung von Produkten))
 - Distribuirea serviciilor (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribuția produselor (Vertrieb von Produkten)

- Abilități de prelegere și prezentare (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Ținerea de prelegeri și prezentări (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Ținerea prezentărilor clienților (Abhalten von Kundenpräsentationen), Organizarea de prezentări online (Abhalten von Online-Präsentationen))
 - Pregătirea documentelor de prezentare (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Crearea documentelor (Erstellung von Handouts))

Competențe profesionale generale

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Mentalitate globală (Globale Denkweise)
- Aspect bun (Gutes Auftreten)
- Afinitate IT (IT-Affinität)
- Înțelegere comercială (Kaufmännisches Verständnis)
- Abilități de comunicare (Kommunikationsstärke)
 - Persuasivitatea (Überzeugungskraft)
 - Puterea de negociere (Verhandlungsstärke)
- Disponibilitatea de a călători (Reisebereitschaft)
- Orientarea serviciului (Serviceorientierung)
- Talent în vânzări (Verkaufstalent)

Abilități digitale conform DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 De bază		2 lucrători independenți		3 Avansat		4 Foarte specializat	
Descriere: HandelsvertreterInnen verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren. Sie müssen in der Lage sein die berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.							

Informații detaliate despre competențele digitale
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Domeniul de competență	Nivel (e) de competență de la ... la ...								Descriere
0 - Elemente de bază, acces și înțelegere digitală	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Digitales Dokumentenmanagement) und können diese auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Manipularea informațiilor și a datelor	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Comunicare, interacțiune și colaborare	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen können alltägliche, aber auch betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Creare, producere și publicare	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen müssen digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Securitatea și utilizarea durabilă a resurselor	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln und halten sie ein.
5 - Rezolvarea problemelor, inovarea și învățarea continuă	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit in den Grundzügen beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch unter Anleitung lösen. Sie erkennen selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken und können diese beheben.

Formare, certificate, formare continuă
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Nivele tipice de calificare
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Profesie cu pregătire scurtă sau specială (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Ocupație cu școală profesională de nivel mediu și pregătire tehnică (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Instruire

(Ausbildung)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [nqr^{IV}](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule [nqr^V](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Certificate și calificări (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Permise de conducere (Führerscheine)
 - Permis de conducere B (Führerschein B)

Educație continuă

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Area-Management
- Beschwerdemanagement
- Customer Relationship Management
- E-Commerce
- Handelsmanagement
- Produktmanagement
- Produktmarketing
- Sales Management
- Verkaufsstrategien

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- MS Office
- Verhandlungsführung
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- Berufsakademie Handel [↗](#)
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Kollegs
- Fachhochschulen
- Universitäten

Cunoașterea limbii germane conform CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Sie stehen in ständigem Kontakt mit Kundinnen und Kunden, beraten sie, verhandeln mit ihnen über Preise und Konditionen und erstellen schriftliche Verträge. Außerdem kommunizieren sie mündlich und schriftlich im eigenen Team. Diese vielfältigen sprachlichen Anforderungen verlangen in der Regel zumindest sehr gute Deutschkenntnisse.

Informații profesionale suplimentare

(Weitere Berufsinfos)

Muncă independentă

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Mediul de lucru

(Arbeitsumfeld)

- Serviciu de teren (Außendienst)
- Contact constant cu oamenii (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Chestionar de competențe

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Achizitor (AkquisiteurIn)

Reprezentant de vânzări pe teren (AußendienstmitarbeiterIn)

Reprezentant de carte (Agent comercial) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Vânzător case prefabricate (FertigteilhausverkäuferIn)

vânzător ambulant (HandelsreisendeR)

Reprezentant serviciu clienți (KundenbetreuerIn)

Reprezentantul Comisiei (ProvisionsvertreterIn)

Călător (ReisendeR)

Manager zona de vanzari (Agent comercial) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))

Reprezentant (VertreterIn)

Specializări profesionale

(Berufsspezialisierungen)

Achizitor (AkquisiteurIn)

Călător cu amănuntul (EinzelhandelsreisendeR)

Călător de afaceri (GeschäftsreisendeR)

vânzător ambulant (HandelsreisendeR)

Vânzător călător (HandlungsreisendeR)

Călător (ReisendeR)

Reprezentant (VertreterIn)

Dealer specializat în zonă (GebietsfachhändlerIn)

Manager zona de vanzari (VerkaufsgebietsbetreuerIn)

Reprezentant de închidere (AbschlussvertreterIn)

Agent de publicitate (Agent comercial) (AnzeigenhändlerIn (HandelsvertreterIn))

Reprezentantul Comisiei (ProvisionsvertreterIn)

Angajat de teren în suport comercial (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)

Reprezentant de carte (Agent comercial) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Reprezentant de carte (BüchervertreterIn)
Vânzător case prefabricate (FertigteilhausverkäuferIn)
Reprezentant furaj (FuttermittelvertreterIn)
Reprezentant cosmetic (KosmetikvertreterIn)
Reprezentant alimentar (LebensmittelvertreterIn)
Consultant dispozitiv medical (MedizinprodukteberaterIn)
Consultant imobiliar in constructii (ObjektberaterIn im Bauwesen)
Reprezentant de produse din hârtie (PapierwarenvertreterIn)
Reprezentant agent de curățare (ReinigungsmittelvertreterIn)
Consultant frumusețe și vitalitate (Agent comercial) (Schönheits- und VitalberaterIn (HandelsvertreterIn))
Reprezentant jucărie (SpielwarenvertreterIn)
Băuturi spirtoase reprezentative (SpirituosenvertreterIn)
Reprezentant articole sportive (SportartikelvertreterIn)
Reprezentant edituri (VerlagsrepräsentantIn)

Reprezentant bunuri de capital (InvestitionsgütervertreterIn)
Reprezentant bunuri de larg consum (KonsumgütervertreterIn)

Consultant direct (DirektberaterIn)
Vânzător direct (DirektvertrieblerIn)
Consultant în publicitate directă (DirektwerbefachberaterIn)

Consultant de servicii pe teren (AußendienstberaterIn)
Reprezentant de vânzări pe teren (AußendienstmitarbeiterIn)
Reprezentant de vânzări (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Vânzătoare de călătorie (Agent comercial) (FahrverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Manager de cont corporativ (FirmenkundenbetreuerIn)
Reprezentant general (GeneralvertreterIn)
Agent comercial (HandelsagentIn)
Reprezentant dealer (HändlerbetreuerIn)
Consilier pentru clienți industriali (IndustriekundenbetreuerIn)
Reprezentant serviciu clienți (KundenbetreuerIn)
Manager de clienți pentru servicii de teren (KundenmanagerIn im Außendienst)

Reprezentant loc (PlatzvertreterIn)

Telemarketer (Agent comercial) (TelefonverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Consultant vânzări (Agent comercial) (VerkaufsberaterIn (HandelsvertreterIn))
Manager zona de vanzari (Agent comercial) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))
Reprezentant de vânzări pe teren (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Profesii conexe

(Verwandte Berufe)

- Consilier agricol (AgrarberaterIn)
- Manager de relații cu clienții (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Funcționar cu amănuntul (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Vânzător de vehicule (FahrzeugverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Consilier financiar și de investiții (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Comerciant cu ridicata (Großhandelskaufmann/-frau)

- Consilier imobiliar (ImmobilienberaterIn)
- Manager de cont cheie (Key-Account-ManagerIn)
- Asistent de marketing (MarketingassistentIn)
- Reprezentant farmaceutic (PharmareferentIn) §
- Director de vânzări (SalesmanagerIn)
- Funcționar de vânzări (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Consilier în asigurări (VersicherungsberaterIn)
- Agent de asigurări (Versicherungskaufmann/-frau)
- Tehnician în vânzări (VertriebstechnikerIn)

Alocarea în zonele și grupurile profesionale ale BIS
(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Comerț, logistică, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Forța de vânzare pe teren, intermedierea vânzărilor (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)

Alocarea la clasificarea profesională AMS (șase cifre)
(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Reprezentant de carte (Buchvertreter/in)
- 410103 Călător (e) comercial (e) e (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Agent comercial (Handelsvertreter/in)
- 410105 Traveler (er) e (Reisend(er)e)
- 410106 Reprezentant (Vertreter/in)
- 410107 Reprezentant al Comisiei (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Reprezentant de vânzări (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Manager zona de vânzări (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Vânzător de case prefabricate (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Manager de cont (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Achizitor (Akquisiteur/in)

Informații în lexiconul vocațional
(Informationen im Berufslexikon)

-  HandelsagentIn (Schule)
-  HandelsvertreterIn (Kurz-/Spezialausbildung)
-  KundenbetreuerIn (Schule)

Informații în busola de antrenament
(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Agent comercial (HandelsvertreterIn)



Textul a fost tradus automat din germană. Termenii germani sunt indicați între paranteze.

ACEST SERVICIU POT INCLUDE TRADUCERI OFERITE DE GOOGLE. GOOGLE DECLARĂ ORICE RESPONSABILITATE CU PRIVIRE LA TRADUCERI, EXPRESĂ SAU IMPLICITĂ, INCLUSIV ORICE RESPONSABILITATE PENTRU EXACTITATE, FIABILITATE ȘI ORICE RESPONSABILITATE IMPLICITĂ PENTRU EFICIENȚA PIEȚEI ȘI RESPONSABILITATE.

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

JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Acest profil profesional a fost actualizat pe 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)