

Kommerzialni zastopnik (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Prodajni zastopniki prodajajo storitve in izdelke v imenu enega ali več podjetij. Obiskujejo maloprodajna in veleprodajna podjetja ter predstavljajo in promovirajo prednosti svojih izdelkov in storitev. Da bi izboljšali možnosti za sklenitev prodaje s strankami, razvijajo kreativne prodajne promocije in ustrezno prilagajajo prodajne aktivnosti. Če se stranke strinjajo z nakupom, sprejemajo naročila, se pogajajo o cenah, dobavnih in plačilnih pogojih ter sklepajo kupoprodajne pogodbe. So kontaktne osebe za pritožbe in tehnična vprašanja. Skrbijo za obstoječe stranke in hkrati izvajajo ukrepe za pridobivanje novih strank, npr. prek telefonskih stikov ali pošiljanja po pošti. Za učinkovito promocijo izdelkov in storitev posameznega podjetja je prednost strokovno znanje na ustreznem področju.

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.

Dohodek (Einkommen)

Kommerzialni zastopnik zasluži od 2.300 do 2.480 evrov bruto na mesec (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.

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

- Poklic s kratkim ali posebnim usposabljanjem : 2.300 do 2.470 evro bruto (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju : 2.300 do 2.470 evro bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 2.460 do 2.480 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)


Prodajni zastopniki delajo za podjetja v vseh sektorjih gospodarstva, predvsem za velike trgovske hiše, industrijska podjetja in ponudnike storitev. Delajo bodisi kot zaposleni v teh podjetjih bodisi kot samostojni prodajni zastopniki, lahko pa zastopajo tudi več podjetij.

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.

Trenutna prosta delovna mesta

(Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **476**  v sobo za e-delo AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Splošno znanje o blagu (Allgemeine Warenkunde)
- Priprava ponudb (Angebotserstellung)
- Služba na terenu (Außendienst)
- Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Strokovni nasveti (Fachberatung)
- Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
- Operativni nakup (Operativer Einkauf)
- Vzdrževanje odnosov s strankami (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Predstavitev izdelka (Produkteinführung)
- Obdelava pritožbe (Reklamationsbearbeitung)
- Redna podpora strankam (Stammkundenbetreuung)
- Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung)
- Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Demonstracija izdelkov (Vorführung von Produkten)

Druga poklicna znanja

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Upravljanje ključnih računov (Key Account Management)
- Obdelava (Sachbearbeitung)
- Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)

Tehnično strokovno znanje

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Bančne in finančne sposobnosti (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Finančno svetovanje (Finanzierungsberatung)
- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Programska oprema za upravljanje naročil (Auftragsmanagement-Software))
 - Industrijska programska oprema (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Izračun (Kalkulation)
- Znanje o izdelkih in materialih, specifičnih za industrijo (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Pisarniške in administrativne sposobnosti (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Telefonska usposobljenost (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefoniranje (Telefonieren))
- Spretnosti klicnega centra (Callcenterkenntnisse)

- Odhodna telefonija (Outbound-Telefonie) (z. B. Telefonska prodaja (Telefonverkauf))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Poznavanje internetnih aplikacij (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Poznavanje uporabe intraneta (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege) (z. B. Zbiranje podatkov (Datenerfassung), Vzdrževanje glavnih podatkov (Stammdatenpflege))
- Nakupovalno znanje (Einkaufskenntnisse)
 - Vodja nabave (Einkaufsleitung)
 - Operativni nakup (Operativer Einkauf) (z. B. Pogajanja o pogodbi (Vertragsverhandlung))
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angleščina (Englisch)
- Razvoj in upravljanje interneta (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Upravljanje interneta (Internet-Administration) (z. B. Podpora za intranet (Intranetbetreuung))
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Strokovni nasveti (Fachberatung), Podatki o izdelku (Produktinformation), Svetovanje strankam (Kundenberatung))
 - Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement)
 - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Vzdrževanje odnosov s strankami (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Upravljanje ključnih računov (Key Account Management) (z. B. Podpora trgovca (Händlerbetreuung))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje odnosov (Beziehungsmanagement)
 - Upravljanje skladnosti (Compliance Management) (z. B. Skladnost z varstvom podatkov (Datenschutz-Compliance))
 - Strateško upravljanje podjetij (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržna usmerjenost (Marktorientierung))
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
 - Referenčno trženje (Empfehlungsmarketing)
 - Pospeševanje prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Udeležba na sejmu (Messeteilnahme))
 - Neposredno trženje (Direktmarketing) (z. B. Oblikovanje spletnih katalogov izdelkov (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- Obdelava (Sachbearbeitung)
 - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Vnos naročila (Auftragserfassung))
- Poslovno in davčno svetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Poslovno svetovanje (Unternehmensberatung) (z. B. Poslovni nasveti (Betriebswirtschaftliche Beratung), Strateški nasveti (Strategische Beratung))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Veleprodaja (Großhandel)
 - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung), Retorika pri prodaji (Rhetorik im Verkauf))
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja izdelkov (Produktverkauf))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Po prodaji (After-Sales)
 - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
 - Predprodaja (Pre-Sales) (z. B. Demonstracija izdelkov (Vorführung von Produkten))
 - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje

predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen), Izvajanje spletnih predstavitev (Abhalten von Online-Präsentationen))

- Priprava predstavitvenih dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Ustvarjanje izročkov (Erstellung von Handouts))

Splošne poklicne sposobnosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Globalna miselnost (Globale Denkweise)
- Dober videz (Gutes Auftreten)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Komercialno razumevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
 - Prepričljivost (Überzeugungskraft)
 - Pogajalska moč (Verhandlungsstärke)
- Pripravljenost na potovanje (Reisebereitschaft)
- Usmerjenost v storitve (Serviceorientierung)
- Prodajni talent (Verkaufstalent)

Digitalne veščine glede na DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p>Opis: 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.</p>							

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

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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 - Komunikacija, interakcija in sodelovanje	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 - Ustvarjanje, produkcija in objava	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 - Varnost in trajnostna raba virov	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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno učenje	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.

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

**Tipične stopnje spretnosti
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Poklic s kratkim ali posebnim usposabljanjem (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- 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)

Usposabljanje

(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

Potrčila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Vozniška dovoljenja (Führerscheine)
 - Vozniško dovoljenje B (Führerschein B)

Nadaljnje izobraževanje

(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

Znanje nemščine po 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.

Dodatne strokovne informacije

(Weitere Berufsinfos)

Samozaposlitev

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Služba na terenu (Außendienst)
- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

Pridobitelj (AkquisiteurIn)

Retail Traveler (EinzelhandelsreisenderR)

Poslovni potnik (GeschäftsreisenderR)

trgovski potnik (HandelsreisenderR)

Potujoči trgovec (HandlungsreisenderR)

Popotnik (ReisenderR)

Predstavnik (VertreterIn)

Območni specializirani trgovec (GebietsfachhändlerIn)

Vodja prodajnega področja (VerkaufsgebietsbetreuerIn)

Zaključni predstavnik (AbschlussvertreterIn)

Oglaševalec (AnzeigenhändlerIn)

Predstavnik Komisije (ProvisionsvertreterIn)

Delavec terenske službe v komercialni podpori (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)

Zastopnik knjige (BuchvertreterIn)

Predstavnik knjige (BüchervertreterIn)

Prodajalec montažnih hiš (FertigteilhausverkäuferIn)

Predstavnik krme (FuttermittelvertreterIn)

Predstavnik kozmetike (KosmetikvertreterIn)

Predstavnik za prehrano (LebensmittelvertreterIn)

Svetovalec za medicinske pripomočke (MedizinprodukteberaterIn)

Nepremičninski svetovalec v gradbeništvu (ObjektberaterIn im Bauwesen)

Zastopnik za papirno blago (PapierwarenvertreterIn)

Predstavnik čistilnega sredstva (ReinigungsmittelvertreterIn)

Svetovalec za lepoto in vitalnost (Schönheits- und VitalberaterIn)

Predstavnik igrač (SpielwarenvertreterIn)

Predstavnik žganih pijač (SpirituosenvertreterIn)

Zastopnik za športno opremo (SportartikelvertreterIn)
Predstavnik založbe (VerlagsrepräsentantIn)

Predstavnik investicijskega blaga (InvestitionsgütervertreterIn)
Predstavnik potrošniškega blaga (KonsumgütervertreterIn)

Neposredni svetovalec (DirektberaterIn)
Neposredni prodajalec (DirektvertrieblerIn)
Svetovalec za neposredno oglaševanje (DirektwerbefachberaterIn)

Svetovalec na terenu (AußendienstberaterIn)
Terenski komercialist (AußendienstmitarbeiterIn)
Prodajni zastopnik (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Ride prodajalka (FahrverkäuferIn)
Vodja poslovnega računa (FirmenkundenbetreuerIn)
Generalni zastopnik (GeneralvertreterIn)
Komerčni agent (HandelsagentIn)
Predstavnik trgovca (HändlerbetreuerIn)
Svetovalec za industrijske stranke (IndustriekundenbetreuerIn)
Predstavnik službe za stranke (KundenbetreuerIn)
Vodja strank terenske službe (KundenmanagerIn im Außendienst)

Predstavnik kraja (PlatzvertreterIn)

Telemarketer (TelefonverkäuferIn)
Prodajni svetovalec (VerkaufsberaterIn)
Vodja prodajnega področja (VerkaufsgebietsleiterIn)
Terenski komercialist (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Sorodni poklici

(Verwandte Berufe)

- Kmetijski svetovalec (AgrarberaterIn)
- Vodja odnosov s strankami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Uradnik na drobno (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Prodajalec vozil (FahrzeugverkäuferIn)
- Finančni in naložbeni svetovalec (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Trgovec na debelo (Großhandelskaufmann/-frau)
- Nepremičninski svetovalec (ImmobilienberaterIn)
- Upravitelj ključnih računov (Key-Account-ManagerIn)
- Pomočnik pri marketingu (MarketingassistentIn)
- Farmacevtski zastopnik (PharmareferentIn) §
- Vodja prodaje (SalesmanagerIn)
- Prodajalec (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Zavarovalni svetovalec (VersicherungsberaterIn)
- Zavarovalni zastopnik (Versicherungskaufmann/-frau)
- Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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

- **Prodaja na terenu, prodajno posredništvo (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)**




Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Predstavnik knjige (Buchvertreter/in)
- 410103 Komercialni potniki e (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Komercialni zastopnik (Handelsvertreter/in)
- 410105 Popotnik (er) e (Reisend(er)e)
- 410106 Zastopnik (Vertreter/in)
- 410107 Predstavnik Komisije (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Prodajni zastopnik (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Vodja prodajnega območja (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Prodajalec montažnih hiš (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Računovodja (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Pridobitelj (Akquisiteur/in)

Informacije v poklicnem leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Komercialni zastopnik (HandelsvertreterIn)



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 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)