

## Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



### Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Торгові представники продають послуги та продукти від імені однієї або кількох компаній. Вони відвідують роздрібні та оптові магазини, презентуючи та просуваючи переваги своїх продуктів та послуг. Щоб покращити перспективи укладання угоди з клієнтами, вони розробляють креативні рекламні акції та відповідно адаптують рекламні заходи. Якщо клієнти погоджуються на покупку, вони приймають замовлення, домовляються про ціни, умови доставки та оплати, а також укладають договори купівлі-продажу. Вони є контактними особами для скарг та технічних питань. Вони піклуються про існуючих клієнтів та одночасно вживають заходів для залучення нових клієнтів, наприклад, через телефонні контакти або поштові розсилки. Для ефективного просування продуктів та послуг відповідної компанії перевагою є спеціалізовані знання у відповідній галузі.

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.

### Дохід (Einkommen)

Торгівельний представник (м/ж) заробляє від 2.300 до 2.480 євро бруто на місяць  
(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.

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Професія з короткою або спеціальною підготовкою : від 2.300 до 2.470 євро бруто (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Професія з середньою професійно-технічною освітою : від 2.300 до 2.470 євро бруто (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 2.460 до 2.480 євро бруто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

### Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Торгові представники працюють у компаніях усіх секторів економіки, переважно у великих торгових домах, промислових компаніях та постачальниках послуг. Вони працюють або як співробітники цих компаній, або як незалежні торгові представники, а також можуть представляти кілька компаній.

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.

### **Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)**

.... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): ) [493](#) ↗ до кімнати електронних вакансій AMS ( zum AMS-eJob-Room)

### **Професійні навички, запитувані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)**

- Загальні знання товарів (Allgemeine Warenkunde)
- Створення пропозиції (Angebotserstellung)
- Польова служба (Außendienst)
- Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management)
- Поради спеціаліста (Fachberatung)
- Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf)
- Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Запуск продукту (Produkteinführung)
- Розгляд скарг (Reklamationsbearbeitung)
- Регулярна підтримка клієнтів (Stammkundenbetreuung)
- Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung)
- Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Демонстрація продукції (Vorführung von Produkten)

### **Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)**

#### **Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)**

- Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
- обробки (Sachbearbeitung)
- Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung)
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)

#### **Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Банківські та фінансові навички (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
  - Фінансові поради (Finanzierungsberatung)
- Знання програмного забезпечення бізнес-додатків (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
  - Міжгалузеве програмне забезпечення для бізнесу (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Програмне забезпечення для керування замовленнями (Auftragsmanagement-Software))
  - Спеціальне програмне забезпечення для бізнесу (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Знання бізнесу (Betriebswirtschaftskenntnisse)
  - Розрахунок (Kalkulation)
- Знання галузевих продуктів і матеріалів (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Офісні та адміністративні навички (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
  - Навички телефонування (Telefonierkompetenz) (z. B. Телефон (Telefonieren))

- Навички колл-центру (Callcenterkenntnisse)
  - Вихідна телефонія (Outbound-Telefonie) (з. В. Продаж по телефону (Telefonverkauf))
- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskenntnisse)
  - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
  - Знання Інтернет-додатків (Internet-Anwendungskenntnisse)
  - Знання інтранет-додатків (Intranet-Anwendungskenntnisse)
  - Ведення даних (Datenpflege) (з. В. Збір даних (Datenerfassung), Ведення основних даних (Stammdatenspflege))
- Навички закупівлі (Einkaufskenntnisse)
  - Менеджер із закупівель (Einkaufsleitung)
  - Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf) (з. В. Укладання договору (Vertragsverhandlung))
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
  - Англійська (Englisch)
- Розробка Інтернету та навички адміністрування (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
  - Адміністрування Інтернету (Internet-Administration) (з. В. Підтримка внутрішньої мережі (Intranetbetreuung))
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskenntnisse)
  - Консультаційна компетентність (Beratungskompetenz) (з. В. Поради спеціаліста (Fachberatung), Інформація про продукт (Produktinformation), Консультації клієнтів (Kundenberatung))
  - Управління скаргами (Beschwerdemanagement)
  - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (з. В. Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen))
  - Керування ключовими рахунками (Key Account Management) (з. В. Дилерська підтримка (Händlerbetreuung))
- Навички управління (Managementkenntnisse)
  - Управління відносинами (Beziehungsmanagement)
  - Управління відповідністю (Compliance Management) (з. В. Дотримання конфіденційності (Datenschutz-Compliance))
  - Стратегічне управління (Strategische Unternehmensführung) (з. В. Орієнтація на ринок (Marktorientierung))
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
  - Реферальний маркетинг (Empfehlungsmarketing)
  - Просування (Verkaufsförderung) (з. В. Участь у ярмарках (Messeteilnahme))
  - Прямий маркетинг (Direktmarketing) (з. В. Створення онлайн-каталогів товарів (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- обробки (Sachbearbeitung)
  - Обробка замовлення (Auftragsabwicklung) (з. В. Введення замовлення (Auftragserfassung))
- Бізнес та податкові консультації (Unternehmens- und Steuerberatung)
  - Бізнес-консалтинг (Unternehmensberatung) (з. В. Бізнес-консалтинг (Betriebswirtschaftliche Beratung), Стратегічний консалтинг (Strategische Beratung))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
  - Оптова торгівля (Großhandel)
  - Техніка продажу (Verkaufstechnik) (з. В. Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung), Риторика в продажах (Rhetorik im Verkauf))
  - Стратегії продажів (Verkaufsstrategien) (з. В. Продаж продукту (Produktverkauf))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
  - Після продажу (After-Sales)
  - Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
  - Попередній продаж (Pre-Sales) (з. В. Демонстрація продукції (Vorführung von Produkten))
  - Розповсюдження послуг (Vertrieb von Dienstleistungen)

- Реалізація продукції (Vertrieb von Produkten)
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
  - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Проведення презентацій для клієнтів (Abhalten von Kundenpräsentationen), Проведення онлайн-презентацій (Abhalten von Online-Präsentationen))
  - Створення презентаційних документів (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Створення роздаткового матеріалу (Erstellung von Handouts))

### Передача професійних навичок

#### (Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Глобальне мислення (Globale Denkweise)
- Гарний зовнішній вигляд (Gutes Auftreten)
- IT-спорідненість (IT-Affinität)
- Комерційне розуміння (Kaufmännisches Verständnis)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
  - сила переконання (Überzeugungskraft)
  - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Готовність подорожувати (Reisebereitschaft)
- Сервісна орієнтація (Serviceorientierung)
- Талант продажів (Verkaufstalent)

### Цифрові навички згідно з DigComp

#### (Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p><b>Опис:</b>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>							

## Детальна інформація про цифрові навички (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння	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 - Обробка інформації та даних	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 - Спілкування, взаємодія та співпраця	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 - Створення, виготовлення та публікація	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 - Безпека та стале використання ресурсів	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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання	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.

## Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

### Типові рівні кваліфікації (Typische Qualifikationsniveaus)

- Професія з короткою або спеціальною підготовкою (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Професія з середньою професійно-технічною освітою (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

### Освіта

### **(Ausbildung)**

#### **BMS - Berufsbildende mittlere Schule [NQR<sup>IV</sup>](#)**

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

#### **BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQR<sup>V</sup>](#)**

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

#### **Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge**

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

#### **Сертифікати та ступені підготовки (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)**

- Посвідчення водія (Führerscheine)
  - Посвідчення водія В (Führerschein В)

### **Неперервна освіта**

#### **(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

## **Знання німецької мови згідно 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.

## **Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)**

### **самозайнятість (Selbstständigkeit)**

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

### **Робоче середовище (Arbeitsumfeld)**

- Польова служба (Außendienst)
- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

### **Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)**

Покупець (AkquisiteurIn)  
Retail Traveler (EinzelhandelsreisendeR)  
Діловий мандрівник (GeschäftsreisendeR)  
комівояжер (HandelsreisendeR)  
Комівояжер (HandlungsreisendeR)  
Мандрівник (ReisendeR)  
Представник (VertreterIn)

Область спеціалізований дилер (GebietsfachhändlerIn)  
Менеджер відділу збуту (VerkaufsgebetsbetreuerIn)

Заклучний представник (AbschlussvertreterIn)  
Рекламодавець (AnzeigehändlerIn)  
Представник комісії (ProvisionsvertreterIn)

Працівник виїзної служби комерційного забезпечення (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)  
Представник книги (BuchvertreterIn)  
Представник книги (BüchervertreterIn)  
Продавець збірних будинків (FertigteilhausverkäuferIn)  
Кормовий представник (FuttermittelvertreterIn)  
Косметичний представник (KosmetikvertreterIn)  
Харчовий представник (LebensmittelvertreterIn)  
Консультант з медичного обладнання (MedizinprodukteberaterIn)  
Консультант з нерухомості в будівництві (ObjektberaterIn im Bauwesen)  
Представник паперової продукції (PapierwarenvertreterIn)  
Представник засобу для чищення (ReinigungsmittelvertreterIn)  
Консультант по красі та бадьорості (Schönheits- und VitalberaterIn)  
Іграшковий представник (SpielwarenvertreterIn)  
Духи представник (SpirituosenvertreterIn)

Представник спортивних товарів (SportartikelvertreterIn)  
Представник видавництва (VerlagsrepräsentantIn)

Представник засобів виробництва (InvestitionsgütervertreterIn)  
Представник з питань споживчих товарів (KonsumgütervertreterIn)

Прямий консультант (DirektberaterIn)  
Прямий продавець (DirektvertrieblerIn)  
Консультант з прямої реклами (DirektwerbefachberaterIn)


Консультант виїзної служби (AußendienstberaterIn)  
Виїзний торговий представник (AußendienstmitarbeiterIn)  
Торговий представник (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Їздити продавчиня (FahrverkäuferIn)  
Корпоративний менеджер (FirmenkundenbetreuerIn)  
Генеральний представник (GeneralvertreterIn)  
Комерційний агент (HandelsagentIn)  
Представник дилера (HändlerbetreuerIn)  
Консультант промислових клієнтів (IndustriekundenbetreuerIn)  
Представник служби обслуговування клієнтів (KundenbetreuerIn)  
Менеджер з обслуговування клієнтів (KundenmanagerIn im Außendienst)

Місце представник (PlatzvertreterIn)

Телемаркетинг (TelefonverkäuferIn)  
Продавець-консультант (VerkaufsberaterIn)  
Менеджер відділу збуту (VerkaufsgebietsleiterIn)  
Виїзний торговий представник (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

### **Суміжні професії (Verwandte Berufe)**

- Радник з питань сільського господарства (м/ж) (AgrarberaterIn)
- Менеджер по роботі з клієнтами (м/ж) (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Продавець роздрібної торгівлі (м/ж) (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Продавець транспортних засобів (м/ж) (FahrzeugverkäuferIn)
- Радник з фінансів та інвестицій (м/ж) (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Оптовий торговець (м/ж) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Консультант з нерухомості (м/ж) (ImmobilienberaterIn)
- Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) (Key-Account-ManagerIn)
- Помічник з маркетингу (м/ж) (MarketingassistentIn)
- Торгівельний представник фармацевтичних компаній (м/ж) (PharmareferentIn) 
- Менеджер з продажу (м/ж) (SalesmanagerIn)
- Співробітник відділу продажів (м/ж) (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Страховий радник (м/ж) (VersicherungsberaterIn)
- Страховий агент (м/ж) (Versicherungskaufmann/-frau)
- Спеціаліст з продажу (м/ж) (VertriebstechnikerIn)

### **Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп**

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

**торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)**

- **Виїзний відділ продажів, посередництво у продажу (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)**




**Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр)**

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

- 410102 Книжковий представник (Buchvertreter/in)
- 410103 Продавець(и) (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Комерційний представник (Handelsvertreter/in)
- 410105 Мандрівник(и) (Reisend(er)e)
- 410106 Представник (Vertreter/in)
- 410107 Комісіонер (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Торговий представник (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Менеджер відділу продажів (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Продавець збірних будинків (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Менеджер по роботі з клієнтами (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Набувач (Akquisiteur/in)


**Інформація у професійному словнику**

**(Informationen im Berufslexikon)**

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

**Інформація в навчальному компасі**

**(Informationen im Ausbildungskompass)**

-  Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)

 powered by Google Translate

Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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 JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Цей професійний профіль було оновлено 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)