



deWit



Hoofd Inkoop

Sterke onderhandelaar, (internationale) sourcing, MT lid

Samenvatting van de rol

Senior (strategisch) inkoper in een internationale omgeving. De functie wordt samen met het team (3 medewerkers) en directie opnieuw vormgegeven. Belangrijkste opdracht is het actualiseren en borgen van heldere (contract)afspraken met leveranciers zodat de kernprocessen doorlopen, met een optimale kostprijs van materialen en diensten.

In deze positie ben je verantwoordelijk voor (strategisch) inkoopbeleid en het formuleren en realiseren van de inkoopdoelstellingen.

Kerntaken:

- Sourcing, strategische, tactische en operationele inkoop van producten, materialen en aanverwante artikelen en diensten. Realiseren kwaliteit, leverbetrouwbaarheid en marge volgens de commercieel best haalbare condities.
- Onderhandelt over voorwaarden met nieuwe en bestaande leveranciers. Legt overeengekomen afspraken zorgvuldig vast in contracten.
- Onderhoudt nauwe relaties met leveranciers en evalueert periodiek of overeengekomen afspraken in contracten worden gerealiseerd.
- Volgt marktontwikkelingen, vergaart actief adequate marktinformatie, bezoekt incidenteel beurzen.
- Zoekt naar kansen in de markt voor het vinden van nieuwe (strategische) leveranciers. Aanvragen van offertes en samples.
- Is samen met het team verantwoordelijk voor het implementeren van nieuwe afspraken in de interne processen. Maakt optimaal gebruik van het systeem. Automatiseert waar nodig en mogelijk.
- Meet klachten, verstoringen en tevredenheid, en vertaalt deze naar directe, operationele acties of naar (middel)lange termijn inkoopbeleid.
- Draagt in samenspraak met het team zorg voor proces- en kostenoptimalisatie in het inkoopproces.
- Verzorgt periodieke rapportages voor MT en directie.

De Wit zoekt een all-round inkoper en meewerkend leidinggevende. Bewezen succesvol met het aanscherpen van de inkoopafspraken met leveranciers en het professionaliseren van inkoopprocessen.

- Afgeronde HBO opleiding, bij voorkeur aangevuld met Nevi 1 en eventueel Nevi 2.
- Minimaal 5 jaar ervaring als Senior Inkoper of Hoofd Inkoop, bij voorkeur in een seriematige productie en/of (bouw- of industrie gerelateerde) handelsomgeving.
- Ervaring met het sourcen en beoordelen van leveranciers; contractmanagement. Sterke onderhandelingskills.
- Ervaring met ERP automatiseringssystemen en pragmatisch dashboard management.
- Affiniteit met (productie)techniek.
- Bij voorkeur enige ervaring als leidinggevende.
- Vloeiend Nederlands en Engels en bij voorkeur Duits.

De Wit biedt een brede spilpositie waarin je de ruimte krijgt om inkoop en sourcing ook strategisch weer op de kaart te zetten. Een uniek, informeel en sociaal (familie-)bedrijf met eigen productie en een sterke reputatie. Een ervaren MT en een betrokken eigen team dat graag nog meer toegevoegde waarde wil leveren in de keten. Prima arbeidsvoorwaarden inclusief leaseauto.

Interesse?

Solliciteer dan direct via www.mercuriurval.nl. Graag de eventuele vakantie periode vermelden. De vacature is te vinden met zoekterm “De Wit” of met ref.nr. NL-07893. Voor meer informatie kun je contact opnemen met Mitchell Laarhuis of Peter Duyvestijn van Mercuri Urval, via tel. nr. 033-4501400. Zie ook www.dewit.group/nl/.

Over de organisatie

De Wit B.V. (110 medewerkers) met het hoofdkantoor in Helmond en verkoopkantoren in Duitsland en in Frankrijk, is full service dienstverlener. Het bedrijf, met meer dan 100 jaar ervaring, levert een uitgekiend programma kunststof aan de bouw-, elektro- en sanitairbranche.

Het bedrijf is daarnaast uniek als zelfstandige producent van lichte bevestigingen, met het accent op gehard stalen nagels. Op de hoofdvestiging in Helmond worden de nagels ontwikkeld en geproduceerd. Met het A-merk DON QUICHOTTE is wereldwijd een uitstekende reputatie in meer dan 60 landen opgebouwd.

Het bedrijf bouwt en vormt het assortiment en ontwikkelt naar wens ook private labels, die klanten een duurzaam concurrentievoordeel op kan leveren. Het bieden van een zo breed mogelijk scala van producten zorgt voor een goede concurrentiepositie. Klanten worden ondersteund met een compleet assortiment aan bevestigings- en installatiemateriaal dat op ieder moment ter beschikking kan worden gesteld.

Belangrijke markt voor de nagels is het Midden Oosten. Voor de (private label) handelsproducten is dat Europa met o.a. Duitsland, Frankrijk en de Benelux als belangrijkste markten en met inkoopcombinaties en OEM's als grote klanten.

Het bedrijf is de afgelopen jaren succesvol doorgroeid. Na het vertrek een aantal jaar geleden van het Hoofd Inkoop is er door recente ontwikkelingen, waaronder te weinig capaciteit en specifieke vaardigheden om betere contractafspraken te maken, de behoefte ontstaan om die positie weer in te vullen.