



Join a winning Team – unter diesem Motto suche ich zur Verstärkung des Einkaufs (nahe einer bayerischen Metropole) zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

Strategischen Einkäufer / Indirekte Materialien und Dienstleistungen m/w/d

Innovativ, solide, profitabel und organisch nachhaltig wachsend, ist die Kurzbeschreibung meiner Mandantin, ein Zulieferer in der Automotive-Zulieferwelt. Begeisterte Kunden bestätigen das hohe zukunftsweisende Leistungsniveau in beeindruckender Weise. Mit ihren High-Tech-Produkten gehört die Gruppe weltweit zu den Top Tier 1-Lieferanten und beliefert alle führenden (Premiumklasse) Automobilhersteller in Europa.

Profitables Wachstum und zunehmende Internationalisierung stellen an alle Unternehmensbereiche immer wieder neue Anforderungen, eröffnen aber gleichzeitig auch großen Gestaltungsspielraum. Sehr wichtig ist dabei die Einkaufs- und Beschaffungspolitik mit entsprechenden zukunftsweisenden Strategien und Aktivitäten zur Gewinnung und Bindung von innovativen leistungsstarken Lieferanten im Rahmen einer engen transparenten Erfolgspartnerschaft. In diesem Zusammenhang suchen wir für das internationale Einkaufs-Team (Standort nahe der bayerischen Landeshauptstadt) einen weiteren Strategischen Einkäufer / Indirekte Materialien mit Erfahrung im Bereich der Beschaffung von indirektem Material, z.B. Investitionsgüter oder auch Dienstleistungen.

Unser Kandidat m/w/d übernimmt also die Verantwortung für seine indirekten Materialien und/oder Dienstleistungen, analysiert die internen Bedarfe im Hinblick auf Umfang, Qualität und Service, beobachtet seine Beschaffungsmärkte und identifiziert geeignete Beschaffungsquellen. Zudem optimiert er bereits vorhandene Bezugsquellen mit Fokus auf Bündelung und Standardisierung der Bedarfe. Und last but not least verhandelt und schließt er die dafür notwendigen Rahmenverträge ab. Ziel sollte es sein, die Kosten zu senken, die Lieferantenzahl zu optimieren und gleichzeitig den Service Level sicherzustellen bzw. zu erhöhen.

Unseren „perfect fit“ möchte ich so beschreiben: Auf Basis eines abgeschlossenen technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Studiums hat er bereits erste Erfahrungen bei einem Automotive-Zulieferer oder/und bei einem Industrieunternehmen im Einkauf gesammelt. Vertragsverhandlungen und Vertragsgestaltungen aber auch Kenntnisse im Design und in der Durchführung von z.B. Auktionen als Vergabeinstrument sind in der Praxis schon angewendet worden und entsprechende Erfahrung kann mitgebracht werden. Und mit den Eigenschaften durchsetzungsfähig, analytisch und konzeptionell stark gelingt es unserem Neuen ein sympathischer Teamplayer im Team zu sein. Selbst ist er ein Verhandler und „Unternehmertyp“ zugleich, hat Erfahrung im internationalen Umfeld, besitzt eine interkulturelle Kompetenz, kommuniziert offen, auch in einem sicheren Englisch. Abschließen möchte ich das Wunschprofil mit den Worten: Wir legen Wert auf Kompetenz, Engagement und einen Willen zum Erfolg.

Wenn ich Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnte, dann lade ich Sie ein, mir zunächst Ihre Vita (englisch und deutsch) mit Gehaltsangabe und Verfügbarkeit per Mail an heideloemoeller@h-m-u.de zukommen zu lassen. Einen absolut vertraulichen Umgang mit Ihren Unterlagen sichere ich Ihnen zu.

HMU

HEIDELORE MÖLLER UNTERNEHMENSBERATUNG

AM ZIEGELSTADEL 18, D-86807 BUCHLOE, TELEFON +49(0)8241-911120, FAX +49(0)8241-960179
HEIDELOREMOELLER@H-M-U.DE WWW.H-M-U.DE