

Strategic Buyer



Analytisch - Ondernemend - Onderhandelingsvaardig

Regio Utrecht / Middenmeer



van de Groep & Olsthoorn

Fullwood JOZ

Onze opdrachtgever is Fullwood JOZ, gespecialiseerd in innovatieve oplossingen voor ambitieuze melkveehouders. De Business Units JOZ, Fullwood JOZ en Gazoo zijn onderdeel van de JOZ Group met vestigingen in Nederland, Engeland, België en Frankrijk dat is gespecialiseerd in oplossingen die het werk van boeren makkelijker maakt en dierenwelzijn verbetert. De Business Units ontwikkelen, produceren, verkopen en verlenen service aan staloplossingen. JOZ richt zich primair op mest- en voeroplossingen (zoals mestrobots, mestschuivers, Gazoo (stikstofkraker) en voerrobots), Fullwood JOZ richt zich op melkrobots. Verkoop en service verlopen via een dealernetwerk wereldwijd.

Fullwood JOZ bevindt zich in een groeifase die gekenmerkt wordt door innovatie en uitbreiding, met de focus op het doorontwikkelen van de hardware én software van de melkrobots. De introductie van het nieuwe softwareprogramma Full Sense, dat het huidige Crystal-programma vervangt, is een voorbeeld van de digitale innovatie die het melken gebruiksvriendelijker en efficiënter moet maken.

Daarnaast is de markt voor melkrobots over het algemeen sterk aan het groeien, wat wijst op een grotere acceptatie in de sector. Deze groei brengt ook strategische keuzes in het leveranciersveld met zich mee. Om bij te dragen aan de stevige groeiambitie breidt Fullwood JOZ het Procurement-team uit met een Strategic Buyer.





Strategic Buyer

De afdeling Procurement is verantwoordelijk voor de inkoop van materialen en diensten. Het totale inkoopvolume bedraagt ongeveer 40 miljoen per jaar voor alle Business Units gezamenlijk. In de markt is voor een aantal strategische onderdelen een beperkt aantal leveranciers beschikbaar, hetgeen de inkoopstrategie en afhankelijkheid beïnvloedt. Het primaire doel van de afdeling Procurement is het spreiden van de risico's, reduceren van het aantal leveranciers, inkoopkosten en het bewaken van de leveranciersperformance.

De Strategic Buyer is verantwoordelijk voor de strategische inkoop voor de Business Unit Fullwood JOZ. Hij/Zij gaat binnen de strategische kaders op zoek naar nieuwe leveranciers, doet marktonderzoek, onderhandelt over raamcontracten en sluit deze af. Heeft veel contact met (internationale) strategische leveranciers, OEM leveranciers en de interne organisatie. Rapporteert aan de CFO.

Marktonderzoek

Volgt ontwikkelingen op diverse aspecten binnen de internationale marktgebieden zoals bijvoorbeeld prijs(indexering), leverbetrouwbaarheid, economie, capaciteit en onderhoudt hiervoor nauwe contacten.

Strategische Inkoop

Verkent de internationale leveranciersmarkt, verzamelt marktinformatie en signaleert vroegtijdig veranderingen die zich daarin voordoen met betrekking tot kwaliteit, kwantiteit en prijs. Selecteert binnen- en buitenlandse leveranciers op prijs, kwaliteit, levertijd en leverbetrouwbaarheid. Brengt de risico's in kaart door het analyseren van de potentiële leveranciers, veelal in samenwerking met de afdeling kwaliteit. Vraagt offertes op voor het leveren van grondstoffen, materialen en diensten, vergelijkt en beoordeelt ontvangen voorstellen van leveranciers. Onderhandelt met de leveranciers over raamcontracten en maakt hierover concrete afspraken.

Leveranciersmanagement

Geeft leveranciers vrij op basis van richtlijnen (vendor rating en audits). Onderhoudt contacten met leveranciers en houdt ontwikkelingen op het gebied van leveranciersprestatie en financiële status bij. Evalueert de kwaliteit en de afgesproken voorwaarden met de leverancier. Is aanspreekpunt vanuit interne organisatie bij problemen met kwaliteit, levertijden etc. Beoordeelt de leverancier en neemt maatregelen bij het niet nakomen van de overeengekomen afspraken. Handelt klachten/claims af richting leveranciers met betrekking tot logistiek en kwaliteit in het geval van escalatie vanuit de kwaliteitsafdeling.

Continuous Improvement

Blijft continu gefocust op het signaleren van verbetermogelijkheden in het proces. Vertaalt de gesignaleerde knelpunten naar verbeterprojecten op de eigen afdeling. Levert een actieve bijdrage aan (afdelingsoverschrijdende) kwaliteitsverbeterings- of vernieuwingsprojecten en adviseert belanghebbenden hieromtrent.





Jouw profiel

De ideale kandidaat heeft een afgeronde HBO/academische opleiding in bijvoorbeeld bedrijfskunde, logistiek of supply chain management, aangevuld met relevante werkervaring en kennis van de specifieke leveranciersmarkt en culturele achtergronden. NEVI 1 en 2 zijn eveneens relevante kwalificaties. Hij/zij is bekend met inkoopprocessen, interne processen, veiligheidsvoorschriften en procedures. In bezit van sterke analytische en onderhandelingsvaardigheden. Kennis in het domein van Festo, SMC, Besturingstechniek en Robotica is een pre. Evenals outsourcing van elementen naar lage lonen landen en het onder licentie internationaal laten produceren van machines (bv de US ter voorkoming van importtarieven en de spreiding van risico's over meerdere toeleveranciers).

Wij zijn op zoek naar een energieke, nieuwsgierige, creatieve en ondernemende Strategic Buyer. Iemand die begrijpt wat de afdeling Procurement nodig heeft om duurzame besparingen te realiseren en risico's in te dammen. Aantoonbaar succesvol in strategisch denken, onderhandelen en relatiebeheer. Je hebt de mogelijkheid om naast het hoofdkantoor in Middenmeer, eveneens gedeeltelijk vanuit het nieuwe kantoor in Utrecht te werken. Naast Nederlands is beheersing van de Engelse taal een voorwaarde.





Fullwood JOZ biedt

De mensen vormen het hart van het bedrijf. Fullwood JOZ is trots op de cultuur van vriendschappelijke samenwerking en wederzijds respect. De medewerkers vormen de drijvende kracht achter het succes. Naast de collegialiteit wordt Fullwood JOZ gedreven door een stevige groeiambitie in een internationaal speelveld en stimuleert het medewerkers om een stap extra te zetten en te presteren op topniveau.



Voor meer informatie over deze positie?
Neem contact op met **Quirine Lisman**.

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

