



## VACATURES .....

[CONTRACTMANAGER](#) - [SENIOR INKOPER VRIJE MARKT](#) - [TECHNISCH INKOPER](#) - [CATEGORY MANAGER GAS INFRASTRUCTUUR](#) - [MANAGER INKOOP](#) - [REGIONAL BUYER INGREDIENTS PACKAGING](#) - [SENIOR INKOPER ICT](#) - [SENIOR INKOPER AANNEMERIJ](#) - [CATEGORY MANAGER WARMTE](#) - [CATEGORY MANAGER NEW ENERGY](#) - [CATEGORY MANAGER DIENSTEN](#) - [BUYER EQUIPMENT](#) - [SENIOR BUYER SUBCONTRACTING](#) - [PURCHASER TECHNICAL MATERIALS](#) - [SENIOR INKOPER](#)



Onze opdrachtgever AMPCO METAL, met haar hoofdkantoor in Zwitserland, is een leidende, internationale toonaangevende producent en geïntegreerde distributeur van brons- en hoogwaardige koperlegeringen, veiligheidsgereedschap en speciaal ontwikkelde metalen.

De organisatie is opgericht in 1914 in de USA als vernieuwer met de introductie en toepassing van aluminium brons legeringen. Tevens heeft zij ook verscheidene nieuwe metallurgische en procestechnieken geïntroduceerd. Deze hebben AMPCO METAL gebracht naar de positie van kwaliteitsleider in speciale bronzen en koperlegeringen. Momenteel is AMPCO METAL in meer dan 25 landen, op alle continenten vertegenwoordigd

Sinds haar oprichting heeft AMPCO METAL klanten over de hele wereld service en materiaal geleverd met betrekking tot hoge eisen aangaande slijtage, corrosieresistentie en elektrische- of warmtegeleiding. Belangrijke segmenten zijn: Petrochemie, automotive, spuitgiettechnologie, aerospace, machinebouw en staalproducenten.

Om de unieke, consistente eigenschappen voor haar legeringen te waarborgen, gebruikt AMPCO METAL de meest geavanceerde industriële productiemiddelen, hoog opgeleide engineers en geavanceerde kwaliteitsbeheersing procedures.

Vanwege verdere professionalisatie van de Inkoopfunctie zijn wij voor de locatie Woerden op zoek naar een zelfstandige, ondernemende:

### Senior Inkoper

De Senior Inkoper houdt zich bezig met het inkopen van alle benodigde goederen, diensten, gereedschappen en middelen ten behoeve van de organisatie. Je beoordeelt en selecteert leveranciers op gebied van leveringstijden, techniek en kosten t.b.v. een optimale inkoop. Vervolgens evalueer je offerteaanvragen, teneinde tot een goed afgewogen leverancierskeuze te komen. Je sluit contracten af met leveranciers. Je stemt de inkoopactiviteiten af met de organisatie en onderhoudt contacten met alle intern betrokkenen. Uiteraard voer je een adequate administratie en zorg je ervoor dat alle inkoopgegevens op juiste wijze worden geregistreerd. Je stelt de purchase orders op en bewaakt de afgesproken leveringstermijnen. Je onderhoudt intensief contact met de leveranciers in binnen- en buitenland en bent altijd op de hoogte van de laatste markt- en prijsontwikkelingen.

#### Taken

- Vertalen van markttenenden naar een actief inkoopbeleid;
- Medeformuleren en uitvoeren van het inkoopbeleid;
- Uitvoeren van onderhandelingen met leveranciers ten aanzien van prijs, kwaliteit, levertijd, leveringsaantallen, verpakking,

inkoop- en garantievoorwaarden;

- Samen met de andere betrokken afdelingen, zorgdragen voor het voorbereiden, inrichten, in stand houden en permanent verbeteren van het inkoop- en materiaal- verstrekingsproces;
- Ontplooien van initiatieven en het zorg dragen voor het realiseren van de doelstellingen m.b.t. kostenbesparingen en kwaliteitsverbetering met en bij leveranciers.

#### Profiel:

Je hebt uiteraard ruime algemene kennis en inzicht in inkoopprocessen en aantoonbare kennis binnen de metaalmarkt zowel binnen Europa als daarbuiten. Minstens zo belangrijk is dat je succesgedreven, proactief en ambitieus bent.

#### Wij vragen hiervoor:

- Een Technische opleiding op minimaal MBO- niveau, eventueel aangevuld met een inkoopopleiding;
- Brede kennis van inkooptechnieken en ontwikkelde onderhandelingsvaardigheden;
- Een eigen netwerk in de branche;
- Kennis van geautomatiseerde systemen;
- Relationale vaardigheden, luistervaardigheden; wat gebeurt er in de markt en wat zijn de wensen en behoeften van de interne klanten;
- Goede beheersing van de Engelse en Duitse taal;
- Doorzettingsvermogen.

Mocht na het lezen van bovenstaand profiel jouw interesse gewekt zijn en/of zou jezelf aanvullende info wensen omtrent bedrijf, functie & mogelijkheden neem dan contact op met Marc Hendricks, e-mail [marc@topbuyers.nl](mailto:marc@topbuyers.nl) of tel. 06-12914301.



## Economische crisis zorgt voor sterke positie inkoop.

Internationaal onderzoek van BravoSolution toont aan dat veel organisaties de impact van de crisis op hun supply management strategie nog niet geëvalueerd hebben. Uit het onderzoek blijkt dat de economische teruggang heeft geleid tot een sterkere positie van inkoopverantwoordelijken. Klik [hier](#) voor hele artikel. Bron: Logistiek, *Sdu redactie, 05 mei 2009*

Onderstaande Inkoop Specialisten kan ik aanbevelen! Zij zijn allen op korte termijn beschikbaar om te ondersteunen bij het realiseren van besparingen. Door onzekerheid over de economie en/of het streven naar verdere groei van de onderneming kan er vaak niet direct een vaste inkoper worden aangenomen. **TopBUYers biedt hiervoor de oplossing!** Om de inkoop te waarborgen, verder te professionaliseren of direct kosten te besparen heeft TopBUYers ervaren mensen beschikbaar. Voordeel is dat Inkoop Specialisten zichzelf, bij een redelijk inkoop budget, snel terugverdienen. Dit kan zelfs oplopen tot het 10 tot 50 voudige van de inhuur kosten. Indien de ingezette kandidaat bevalt kan hij/zij meestal na een bepaalde periode worden overgenomen.



InleenVergelijk.nl is een onafhankelijke website waarop eenvoudig en objectief uitzend-, detachering-, en interimbureaus kunnen worden beoordeeld en vergeleken.

Regelmatig werd ons de vraag gesteld: Wat is nu een goed bureau? Door de enorme hoeveelheid bureaus was hier geen goed antwoord op te geven.

Het toenemend aantal vergelijkingsites geeft aan dat mensen veel waarde hechten aan de mening van anderen. Met name als deze mening door mensen gegeven wordt aan wie zij zich relateren. Voor bedrijven die mensen uitlenen was dit er nog niet. Vandaar dit initiatief.

Enkele direct beschikbare kandidaten.

**MN 4299, Ben**

Ruime ervaring in het managen van grotere contracten, in het bijzonder op het terrein van geïntegreerd onderhoud (contract management in de voorbereidende en uitvoerende sfeer). De belangstelling en ervaring ligt op het gebied van inkoop van kapitaalprojecten en innovatieve diensten en in de private (20 jaar Nederlandse Aardolie Maatschappij) en publieke (3 jaar Rijkswaterstaat) sector. Te omschrijven als procesmatig, analytisch en betrouwbaar. Goed inzetbaar in sectoren als Olie en Gas, Energie en Rijksoverheid (Infra). Beschikbaar in overleg. Regio Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht, Flevoland. Opleidingsachtergrond HTS WTB, MBA, ISFAH. Interim-opdracht.

-----

**MN 0892, Frans**

Resultaatgericht, toegewijd en betrokken, vastbesloten en voortvarend, onafhankelijk en objectief, commercieel. Door de ruime ervaring binnen uiteenlopende technische omgevingen en met de beschikking over uitgebreide praktische feitenkennis breed en snel inzetbaar. Werkt graag aan projectgebonden fundamentele zaken. Zorgvuldig in details. Onderhandelaar van nature. Actieve onafhankelijke probleemoplosser. Beschikbaar op korte termijn in overleg. Regio Limburg, Noord Brabant, Gelderland & België. HBO werk- denk niveau, Nevi 1, 2 tactisch. Interim-opdracht.

-----

**MN 4073, Ko**

Een enthousiast en gedreven persoon. Gedreven door oprechte interesse en door vergaren van nieuwe kennis heeft hij snel door wat er leeft. Legt snel en makkelijk contacten. Daarbij zakelijk maar ook persoonlijk. Zeer toegankelijk en past zich makkelijk aan. Resultaat- en klantgericht persoon en is in staat anderen te overtuigen en instemming en medewerking te verkrijgen voor voorstellen, plannen en ideeën.

Vanuit de bedrijfsdoelstellingen weet hij overeenkomsten tussen leveranciers en de klant te realiseren die voor beide partijen acceptabel en uitvoerbaar zijn. Zeer oplossingsgericht en biedt kritische, eerlijke en nuchtere kijk op zaken. No nonsens, eerlijk, duidelijk, persoonlijk en professioneel, dat is zijn motto. Beschikbaar per direct. Regio Limburg, Utrecht, Noord-Brabant, Gelderland. MTS, HTS, Nevi 1, 2. Vaste dienst e/o Interim-opdracht.

-----

**MN 1976, Lars**

Een persoon die zich snel in kan leven in situaties en daarmee aan de slag kan. Zijn kracht ligt in het laten samenwerken van teams en daarbij het realiseren van de doelstellingen. Door management en projectervaring, brede kennis en gezonde humor in staat complexe projecten tot een goed einde te brengen, alsmede organisaties te leiden. Gedreven, commercieel, enthousiast, internationaal. Beschikbaar op korte termijn in overleg. Regio Zuid Holland, Utrecht, Noord Brabant & Limburg. HBO Technische Bedrijfskunde, Nevi 1, 2. Interim-opdracht.

-----

**MN 1169, Cees**

Een ervaren senior inkoper met een uitgebreide ervaring in verschillende branches en ziet de uitdaging in aanpakken van nieuwe opdrachten. Recentelijke ervaring bestaat uit het introduceren van Best Practice Procurement vaardigheden aan een traditionele inkoop afdeling en het realiseren van kosten besparingen door te onderhandelen met leveranciers. Allrounder, analytisch, commercieel. Beschikbaar per direct. Regio Gelderland, Zuid Holland, Noord Holland, Noord Brabant, Utrecht. HBO Nederlands, trainingen Frits Philips. Vaste dienst e/o Detachering.

-----

**MN 3399, Michel**

Een zeer ervaren (meer dan 20 jaar) inkoop professional, met ervaring in verschillende bedrijfstakken en een zeer breed inkooppakket ervaring. Meer dan 10 jaar inkoop management ervaring, sinds twee jaar voor zichzelf begonnen omdat de operationele en tactische aspecten van inkoop meer aanspreken.

"Gewoon lekker met inkoop bezig zijn". Sterke kanten zijn enthousiasme en 'drive', en is op zijn best als het binnen inkoop op (interne) communicatie aankomt.

Heeft veel ervaring binnen internationale, complexe organisaties, en krijgt veel energie van veranderings- en verbeteringsprocessen in de inkoop op operationeel, tactisch en strategisch vlak.

Naast het 'wat' van processen en methodieken, is een van zijn sterkste kanten de coaching van de mensen (het 'hoe' en 'waarom'). Beschikbaar per direct. Regio Utrecht, Zuid-Holland, Noord-Brabant, Zeeland & België. HEAO Economie, Interim-opdracht.

-----

**MN 2164, Ad**

Een zeer ervaren inkoopprofessional die middels zijn gedreven persoonlijkheid en doorzettingsvermogen het "onmogelijke" weet te realiseren voor uw onderneming.

Tact & diplomatie zijn sleutelwoorden binnen zijn onderhandelingen.

Een allround zakenman die beide kanten van een deal heeft belicht alvorens tot ondertekening over te gaan. Snel schakelen, analytisch, snel opereren, flexibel en kundig. Beschikbaar per direct. Regio Zuid-Holland & Utrecht, HBO Internationale Bedrijfskunde, Interim-opdracht.

-----

### **MN 4468, Kars**

Een zeer ervaren (meer dan 20 jaar) inkoopprofessional binnen de zorgsector. Een ware professional op het gebied van Inkoop, Materiele Zaken en Logistieke dienst. De laatste 9 jaar zijn sporen verdiend als eigenaar van een adviesgroep. Nevi 1, 2, Nima A, interimopdracht.

-----

### **MN 0857, Pim**

Een professional met ruime ervaring op het gebied van inkoop bij diverse multinationals (veel productieomgevingen). Door de diversiteit in opdrachten heeft hij een sterk praktisch inzicht ontwikkeld. Kan snel knelpunten lokaliseren, verbetervoorstellen aan dragen en deze implementeren. Behandeld anderen met respect en hecht veel waarde aan lange termijn relaties. Functioneert zeer sterk binnen productieomgevingen. Harde werker, vriendelijk, uitstekende communicatieve vaardigheden, probleemoplossend vermogen, creatief, commercieel en leergierig. Beschikbaar per direct. Regio Limburg, Noord-Brabant, Nima-A, Nevi 1. Vaste Dienst e/o Interim-opdracht.

-----

### **MN 4466, Jaap**

Het vakgebied van deze professional is inkoop van ICT en inkoop van HR. Orde op zaken stellen, minder en betere contracten, duidelijke afspraken, ruimte voor verbetering en altijd blijven meten en beoordelen, eventueel met het oog op (toekomstige) outsourcing van activiteiten. Begint met een risicoanalyse, zoekt naar 'laaghangend fruit' en komt snel tot zaken, intern en extern. De relatie is belangrijk, houd die dus warm en wees duidelijk bij ontevredenheid, zoek elkaar op! Hecht veel waarde aan goede interne en externe afspraken, vastgelegd in een SLA als onderdeel van het contract. Het stelt niet alleen eisen aan de leverancier, maar ook aan de afnemer; dat scheidt duidelijkheid! Ziet inkoop als onderdeel van de totale supply chain. Te omschrijven als een bouwer, lijnmanager en zorgt dat processen netjes worden geïmplementeerd en onderhouden, creëert ruimte, communiceert duidelijk en is zeer kostenbewust en resultaatgericht. Goed in te zetten in de volgende sectoren; consumer products, metals, paper, retail, cable, ICT services, finance en banking, facilities. Ook ruime ervaring met aanbestedingen voor rijks- en gemeentelijke overheid. Beschikbaar per direct. Regio landelijk, Economie, aangevuld met ICT (AMBI), HR en verander- en projectmanagement (o.a. Prince 2). Interim-opdracht.

-----

### **MN 4438, Dominick**

In eerste instantie een achtergrond in de logistiek. De laatste jaren werkzaam geweest als operationeel en tactisch inkoper in diverse branches zoals ICT, Retail en totaalrichting waarbij het projectmatig werken niet vreemd was. Als persoon te omschrijven als communicatief sterk, klant en resultaat gericht, organisatorisch sterk en een groot verantwoordelijkheidsgevoel. Daarnaast sportief, ondernemend en prettig in de omgang. Zoekt een uitdagende functie binnen een dynamische organisatie. Beschikbaar per direct. Regio Utrecht, vaste dienst.

-----

### **MN 3466, Johan**

Meer dan 10 jaar inkoopervaring binnen o.a. automotive, verpakkingen en petrochemie. Zeer breed inzetbaar, niet product gebonden. Zoekt een combinatie functie tussen operationele en tactische inkoop. Te omschrijven als een echte relatiebouwer, accuraat, detaillist, onderzoekend, goede leveranciersmanager. Beschikbaar per direct. Regio Limburg en Noord-Brabant, HEAO Economie. Vast dienstverband e/o Interim-opdracht.

-----

## ***Bent u***

die Intermediair tussen leverancier en uw organisatie? Schrijf u dan in bij TopBUYers of actualiseer uw gegevens via onze site [www.topbuyers.nl](http://www.topbuyers.nl)

**Zoekt u** die Intermediair tussen leverancier en uw organisatie? Stel uw vraag aan TopBUYers via onze site [www.topbuyers.nl](http://www.topbuyers.nl) of e-mail naar [info@topbuyers.nl](mailto:info@topbuyers.nl)

TopBUYers is de specialist op het gebied van Werving en Selectie, Detachering en Interim Management van inkoopprofessionals op HBO en WO niveau. Met de hoofdvestiging in Maastricht hebben wij een landelijk netwerk opgebouwd, maar ook steeds meer buitenlandse bedrijven weten ons bureau te vinden.

Door onze jarenlange ervaring beschikken we over een uitgebreide database en een groot netwerk en zijn we bijna altijd in staat de Inkoop Specialist aan te bieden.

Als specialist kunnen wij direct selecteren uit ruim 3500 inkoopprofessionals variërend van Junior Inkoper tot Inkoop Directeur.

TopBUYers is constant bezig haar database met inkoopprofessionals up-to-date te houden en uit te breiden, hiervoor ontwikkelen wij doorlopend nieuwe acties!

Kortweg TopBUYers is de specialist die:

- Inkoopprofessionals ter beschikking stelt op basis van Werving & Selectie, Detachering of Interim Management;
- Gespecialiseerd is in Executieve search opdrachten voor Inkopers;
- Werving & Selectie opdrachten uitvoert op basis van no-cure no-pay.

### Heeft u een vraag?

Wilt u naar aanleiding van deze Nieuwsbrief een vraag stellen. Dan zien wij graag uw reactie aan [info@topbuyers.nl](mailto:info@topbuyers.nl)

Niet meer ontvangen! Jammer, maar wij respecteren uw keuze.

**Wenst u onze Nieuwsbrief niet meer te ontvangen? Geef even een reactie naar [info@topbuyers.nl](mailto:info@topbuyers.nl) zodat wij uw verzoek kunnen verwerken. U mag natuurlijk de nieuwsbrief ook aan uw collega, vrienden en kennissen doorsturen.**