

ProCurementnetwerk



Werving en Selectie & Interim Consultants

in

Inkoop en Supply Chain

PROCUREMENTNETWERK.NL,

Specialists in Procurement & Supply Chain Management Executive Recruitment & Interimmanagement,

Kamer van koophandel nr. 34173388, ING 6715 11 017



Inhoudsopgave

1. Executive search van inkopers en supply chain professionals

Werving en selectie van HBO+, en WO+ inkoop en supply chain professionals en managers.

2. Interim inkoopadvies, inkoop & supply chain consultants

Interim inkopers en inkoopmanagers, detachering en interim management in inkoop en supply chain via ons nationale en internationale netwerk van inkoop & supply chain adviseurs.

3. Functieprofielen voor inkoop en supply chain professionals

Voorbeelden van functieprofielen van vaste en interim inkoop en supply chain professionals die Procurementnetwork kan leveren.

4. Mentoring in Sourcing & Zakendoen in China

Ondersteuning bij sourcing en zakendoen in China en het Verre Oosten, van een native Chinese procurement consultant.

5. Contact gegevens



1. Executive search van inkoop en supply chain professionals

De werving en selectie van Procurementnetwork behoort - door zijn nationale en internationale ledendatabase van professionals - tot de een van de meest complete recruitmentservices op het gebied van procurement en supply chain management in Nederland en Europa. Procurementnetwork mag vrijwel dagelijks nieuwe en interessante kandidaten als lid verwelkomen uit Nederland, België, de UK en vele andere Europese lidstaten en werkt bovendien voor concurrerende tarieven.

Onze executive recruitment wordt altijd uitgevoerd door senior consultants met ervaring in procurement en supply chain, waarmee wij voor zowel professional als opdrachtgever waarborgen dat zij een volwaardige en volledig geïnformeerde gesprekspartner zullen treffen.

Werkwijze

De eerste kennismaking bestaat uit een oriënterend gesprek met een senior consultant met een procurement achtergrond. In dit stadium besteden wij veel aandacht aan uw specifieke wensen en de analyse van uw inkooporganisatie. Na het bespreken van de werving- en selectie opdracht, ontvangt u de opdrachtbevestiging en overeenkomst met de gemaakte afspraken. Het spreekt voor zich dat wij u tijdens het traject continu op de hoogte houden van de voortgang.

Media en recruitment

Procurementnetwork biedt u gratis vacatureplaatsingen aan als onderdeel van het wervingsproces. Deze worden onder andere geplaatst op haar eigen website en de in inkoop gespecialiseerde vacaturebank Procurementvacatures.nl. In overleg met client kan tegen kostenvergoeding worden besloten ook andere media in te schakelen.

Tarieven

Procurementnetwork werkt bij een succesvolle bemiddeling met een **tarief van 20% over het totale bruto jaarsalaris, inclusief vakantiegeld en/of 13^e maand.**

- * Wij nemen enkel op exclusieve basis wervingsopdrachten aan omdat wij alle bovenstaande reclame en andere professionele voordelen bieden en dit bij professionals in de arbeidsmarkt ook beter overkomt. Deze werkwijze stimuleert verder niet alleen het wervingsproces, maar het waarborgt ook het imago van uw onderneming tijdens het wervingstraject.
- * Na aanbod van de eerste kandidaten betaald u 25% van de wervingsfee en bij slagen van het werving en selectie traject zullen wij deze 25% fee in mindering brengen op de uiteindelijke factuur waarbij wij garanderen u minimaal drie tot zes matchende kandidaten aan te bieden.

Voor een kennismaking met de werving en selectie van Procurementnetwork, kunt u contact opnemen met Erwin Overdijk op mobiel nummer 06- 382 282 02, of via info@procurementnetwork.nl



2. Interimadvies van freelance inkoop en supply chain adviseurs

Procurementadvies.nl is onderdeel van Procurementnetwork en beschikt over een freelance netwerk van inkoop en supply chain adviseurs die uiteenlopende interim projecten op deze vakgebieden uitvoeren bij ondernemingen, overheid en non-profit organisaties. Door ons brede netwerk kunnen wij u onder andere ondersteuning bieden bij:

- * Outsourcing
- * Global procurement
- * Europees aanbesteden
- * Technische inkoop
- * Facilitaire inkoop
- * ICT inkoop
- * Inkoop Offshore, Oil & Gas
- * Inkoop in de gezondheidszorg
- * Six Sigma implementatie
- * Veranderingstrajecten en inkoopscans
- * Supply Chain interim management

Of het nu een inkoop veranderingstraject betreft, u behoefte heeft aan tijdelijke ondersteuning op het gebied van Europees aanbesteden, u een technische inkoop manager nodig heeft, u wilt outsourcen of u uw global supply chain wilt professionaliseren, Procurementadvies heeft of zoekt voor u de juiste adviseur.

Wij hanteren voor trajecten met directe invulling een vaste uuropslag van slechts 10,00 – 15,00 euro per uur obv periodes van 1-2 jaar.

Indien sprake is van intensieve veranderingstrajecten welke moeten worden ingebracht of andere langdurige trajecten, gelden andere speciaal daarvoor opgegeven tarieven. Bovendien worden de inkoop projecten dan begeleid door de directeur en eigenaar van Procurementnetwork, die zelf inkoop-adviseur is en tevens enige tijd de rol van Senior accountmanager procurement bij een interimbureau heeft vervuld.

Voor meer informatie en aanvragen voor interim advies op het gebied van inkoop en supply chain management, kunt u contact opnemen met:

Erwin Overdijk
Managing Director
Procurementadvies
Mobiel: 06-382 282 02

<http://www.procurementadvies.nl>
info@procurementadvies.nl



3. Functieprofielen voor Inkoop professionals

Via Procurementnetwork kunnen cliënten de volgende vaste en interim vakspecialisten op het gebied van inkoop en supply chain management vinden:

(Interim) Procurement Manager/Consultant, Inkoop veranderings- en Professionaliseringstrajecten.

Functieomschrijving

Het verlenen van inkoopadvies bij veranderings- en professionaliserings-trajecten, het implementeren van veranderingen cq. verbeteringen in de inkooporganisatie. Het verrichtten van Europese aanbestedingen, het maken van een inkoopscan en het geven van inkoopadvies omtrent mogelijke verbeteringstrajecten.

Procurement Manager, Strategisch Inkoopmanager, Management en professionaliseringstrajecten.

Functieomschrijving

Het managen van de afdeling inkoop op strategisch niveau, het geven van inkoopadvies bij professionaliseringstrajecten, het implementeren van strategisch inkoopbeleid, het verrichtten van complexe inkooponderhandelingen en contractbesprekingen, uitvoerend inkoopmanagement.

Senior Buyer, Inkoper op Strategisch niveau

Functieomschrijving

Het verrichten van complexe inkopen op strategisch niveau, het verlenen van inkoopadvies bij professionaliseringstrajecten in de inkoop, het implementeren van verbeteringen in de inkooporganisatie, tactisch en strategisch uitvoerende inkooptrajecten.

Buyer Tactisch, medior, aankomend senior

Functieomschrijving

Het verrichtten van inkopen op tactisch niveau, het doorlichten en controleren van contractafspraken en voorwaarden, het zelfstandig plaatsen van grotere orders, (mede) afsluiten van contracten, vendorrating, contractbeheer, professionalisering en uitvoering.

3. Vervolg, functieprofielen voor supply chain professionals

Via Procurementnetwork kunnen cliënten de volgende vaste en interim vakspecialisten op het gebied van supply chain management vinden:

Interim Manager Supply Chain Management (zware veranderings- en professionaliseringstrajecten)

Functieomschrijving

Het verlenen van Supply Chain Management advies bij zware veranderings- en professionaliseringstrajecten, en het implementeren van die veranderingen cq. verbeteringen in de SCM organisatie.

Manager Supply Chain Management (Manager SCM en professionaliseringstrajecten)

Functieomschrijving

Het managen van de afdeling Supply Chain Management, het verlenen van SCM advies bij professionaliseringstrajecten, het implementeren van strategisch SCM beleid, het opstellen van rapportages omtrent de resultaten op het gebied van SCM, het doorvoeren van beleid danwel veranderingen.

Senior Planner, senior supply chain professional (SAP, ea.)

Functieomschrijving

Het verrichten van en adviseren over complexe logistieke planningen, het opmaken van rapportages omtrent voortgang en verbetering van logistieke systemen en procedures, verlenen van SCM advies bij logistieke professionaliserings trajecten, het implementeren van verbeteringen in de inkooporganisatie.

Tactisch Planner, tactisch supply chain professional

Functieomschrijving

Het verrichten van complexe logistieke planningen, het verzorgen van Management Informatie uit het ERP Systeem, het doorvoeren en uitvoeren van SCM beleid van de Sr. Planner of SCM manager, het verzorgen van up-to-date informatie in het ERP systeem (SAP).

4. Sourcing en Zakendoen in China en het Verre Oosten



KNOW THE DRAGON RIGHT FROM ITS HEART, NOT ITS FACE

(Mentoring In Chinese Business Psychologies & Behaviors from a native Chinese Procurement Consultant)

Preface

With a highly competitive and motivated population of 1.3 billion people providing fast growing demand and productivity, business people from almost every corner of the world are attracted to the potential of extending their business into China, either as expatriates, buyers, sellers, manufacturers, investors, or venture partners. In whatever business role they undertake, they all face one common challenge. China has a highly complex and intensive cultural history spanning over 49 centuries, which influences how the Chinese society lives and behaves.

A lack of preparation in seeking to comprehensively and competently understand enough about their Chinese counterparts (in terms of their history, philosophies and culture that pertains to business behaviors and thinking) is likely to result in many of China's international trading partners' failure to achieve the business results they desire or deserve.

Many international business people are unaware that their business dealings could have been more rewarding had they made the initial effort to understand and build a stronger business relationship with their Chinese counterparts. In reality, it is not often possible to absorb 49 centuries of Chinese civilization within the short timeframes available, or to gain a reasonable insight into those parts that are relevant to success in doing business effectively and skilfully with Chinese counterparts. While only minor areas of China's immense and complex culture may be commercially meaningful, to undertake full curriculum college level or specialist education in either one of these categories are not what everyone can spare (or want to spare) with the involved time and costs. Often, many overseas business people rely upon learning about their Chinese counterparts as they directly work with them. This approach is not only unreliable but may end up being negotiated the hard way (consciously as well as unconsciously).

Continued next page



4. Sourcing en Zakendoen in China en het Verre Oosten, (vervolg)

KNOW THE DRAGON RIGHT FROM ITS HEART, NOT ITS FACE

(Mentoring In Chinese Business Psychologies & Behaviors from a native Chinese Procurement Consultant)

How We Can Help

To strengthen an overseas client's strategic position before dealing with Chinese counterparts, we share our knowledge, experience and insight with them by offering:

- 1) Accelerated learning of the Chinese nation's history, philosophies and culture that pertain to business cultures, behaviors and mentalities (indispensable intellectual foundations for astute predictions and manoeuvres with Chinese partners).
- 2) Ploys and tactics in handling Chinese partners (useful guidance in avoiding mistakes and implementing strategies to achieve desired business outcomes).
- 3) Advising on solutions to overcome doubts and problems relevant to business cultures, behaviors and mentalities in business dealings with Chinese partners (enlightening clients to the immediate needs or solutions sought at any time).

Consultancy and mentoring can be performed face –to-face meeting with the audience (one-on-one or a small group). Interested clients are normally invited to discuss the background of their business, status of their China trade (including but not limited to people they work with, problems encountered, accomplishments, visions etc...), what they expect to know or find out, issues they wish to solve etc. A tailored proposal will be prepared in response to this consultation.

Service packages are prepared and executed according to the client's concurrence.

For more information, please contact Erwin Overdijk, Managing Director, Procurementnetwork.eu, +31 (0)6 382 282 02, info@procurementadvies.nl



5. Contact opnemen met ProcurementNetwork

Voor meer informatie over de services kunt u contact opnemen met:

Organisatie	Procurementnetwork
Adres	Graan voor Visch 18518
Postcode en plaats	2132GW Hoofddorp
Telefoon	06 – 382 282 02.

Websites	https://www.procurementnetwork.nl/ https://www.procurementnetwork.eu/ https://www.procurementnetwork.es https://www.procurementadvies.nl/
----------	--

E-Mail	info@procurementnetwork.nl info@procurementadvies.nl
--------	--

Brochure samengesteld door:



Erwin Overdijk,
Managing Director,
ProcurementNetwork.nl,
Graan voor Visch 18518,
2132 GW Hoofddorp,
Mob: 06-382 282 02

PROCUREMENTNETWORK.NL,

Specialists in Procurement & Supply Chain Management Executive Recruitment & Interimmanagement,

Kamer van koophandel nr. 34173388, ING 6715 11 017

PROCUREMENTNETWERK.NL,

Specialists in Procurement & Supply Chain Management Executive Recruitment & Interimmanagement,

Kamer van koophandel nr. 34173388, ING 6715 11 017