

Unser Klient konzentriert seine Tätigkeit auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Maschinen und Anlagen im Bereich der Beschichtungstechnik, der Oberflächenbehandlung und der Nasschemie sowie damit in Zusammenhang stehender Geschäfte und Dienstleistungen. Mit 320 Mitarbeitern generiert die AG dabei einen jährlichen Umsatz von ca. 70 Mio.€. Zur Unterstützung der Materialwirtschaft und größerer Neuprojekte suchen wir Sie mit Ihrem Profil.

Großraum Aschaffenburg

Strategischer Einkäufer (m/w)

Maschinen-/Anlagenbau innovativer Branchen

Ihre Aufgaben

- › Bearbeitung des kompletten Spektrums des technischen Einkaufs in enger Zusammenarbeit mit den Konstruktionsabteilungen
- › Steuerung und Überwachung der Projekt- und Zielkosten durch gezielte Wertanalyse/TCO – Betrachtung „Target Costing“, „Design to Cost“
- › Abstimmung aller Beschaffungsaktivitäten mit dem Projektteam
- › Bewertung techn. Konzepte und Detailkonstruktionen hinsichtlich der Herstellbarkeit und Kosten u.a. durch Einbeziehung von Lieferanten Know-how
- › Mitarbeit bei Lieferantenbewertungen und Global Sourcing Aktivitäten
- › Weltweite Beschaffung von Komplettgeräten und Baugruppen aus Kunststoff, Metall und Verbundstoffen
- › Bearbeitung von Bedarfsanforderungen für projektbezogene Beschaffungsvorgänge, Verhandlung von Angeboten und Überprüfung von Auftragsbestätigungen, Lieferterminverfolgung
- › Einsparpotentiale im internationalen Einkauf identifizieren und neue Beschaffungsquellen erschließen

Ihr Profil

- › Studium des Wirtschafts-/ Ingenieurwesens oder vergleichbare Ausbildung im technischen Bereich mit kaufmännischer Zusatzqualifikation
- › Berufserfahrung im internationalen Einkauf/Projekteinkauf von technisch anspruchsvollen mechanischen und elektromechanischen Baugruppen und Subsystemen im Maschinen- und Anlagenbau
- › sehr gute EDV - Kenntnisse, SAP R3 MM
- › Englisch verhandlungssicher
- › Selbstständige und flexible Arbeitsweise, sicheres Auftreten, hohes Kommunikationspotenzial, ausgeprägte Kooperations- und Teamfähigkeit sowie Serviceorientierung
- › idealerweise verfügen Sie bereits über gute Kontakte und Vernetzung zu osteuropäischen Lieferanten und nutzen proaktiv Ihre Marktkenntnisse

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann rufen Sie gerne unsere Berater Frau Simone Borgward oder Herrn Theo Klein an oder senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Angabe der Referenznummer 17113 an:

hr@tklein-partner.de