

**Procurementnetwerk**

**Werving en Selectie & Interim Consultants**

**in**

**Inkoop en Supply Chain**

**Voor het Beste tarief in Nederland !**

**Inhoudsopgave**

1. **Executive search van inkopers en supply chain professionals**

Werving en selectie van HBO+, en WO+ inkoop en supply chain

professionals en managers.

1. **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.

1. **Functieprofielen voor inkoop en supply chain professionals**

Voorbeelden van functieprofielen van vaste en interim inkoop en

supply chain professionals die Procurementnetwork kan leveren.

1. **Mentoring in Sourcing & Zakendoen in China**

Ondersteuning bij sourcing en zakendoen in China en het Verre Oosten,

van een native Chinese procurement consultant.

1. **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, Belgie, de UK en vele andere Europese lidstaten en is bovendien het **goedkoopste** bureau in Nederland.

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. 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 hele werving- en selectietraject 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**

Procurementnetwerk werkt bij een succesvolle bemiddeling met een **tarief van**

**19% over het bruto jaarsalaris.** De berekening die wij hanteren is als volgt:

het bruto maandsalaris x 12(of 13 bij 13e maand) x 1,1. De opslag van slechts 10%

voor alle overige arbeidsvoorwaarden maakt de berekening eenvoudig, transparant

en voordelig.

\* 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.

\* Bij aanvang van de wervingsopdracht betaald u 25% van de wervingsfee (15% het jaarsalaris

maal 1.1) excl. btw. 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 vier tot zes

matchende kandidaten aan te bieden. Als onze werving in een maximale periode van twee

maanden niet slaagt zal het voorschot van 25% van de fee als onkostenvergoeding voor

Procurementnetwerk gelden. De wervingsopdracht kan dan, al naar gelang uw wensen,

opnieuw worden opgestart onder dezelfde voorwaarden.

**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@procurementnetwerk.nl](mailto:info@procurementnetwerk.nl)



**2. Interimadvies van freelance inkoop en supply chain adviseurs**

Procurementadvies.nl is onderdeel van Procurementnetwerk 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    
\* Tactisch inkoop & 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](mailto:info@procurementadvies.nl)



1. **Fun 3. Functieprofielen voor Inkoop professionals**

Via Procurementnetwork kunnen cliënten de volgende *vaste* en interimvakspecialisten 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 intellective 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](mailto:info@procurementadvies.nl)



**5. Contact opnemen met ProcurementNetwerk**



Voor meer informatie over de services kunt u contact

opnemen met:

Organisatie Procurementnetwerk

Adres Graan voor Visch 18518

Postcode en plaats 2132GW Hoofddorp

Telefoon 06 – 382 282 02.

Websites [www.procurementnetwerk.nl](http://www.procurementnetwerk.nl)

[www.procurementnetwork.eu](http://www.procurementnetwork.eu)

[www.procurementadvies.nl](http://www.procurementadvies.nl)

E-Mail [info@procurementnetwerk.nl](mailto:info@procurementnetwerk.nl)

[info@procurementadvies.nl](mailto:info@procurementadvies.nl)

Brochure 2013 – 2014, samengesteld door:



Erwin Overdijk,

Managing Director,

ProcurementNetwork.nl,

Graan voor Visch 18518,

2132 GW Hoofddorp,

Mob: 06-382 282 02