

Beste,

Waarom wens ik een loopbaan in procurement uit te bouwen i.p.v. in sales?

Ik heb gelezen dat het inkoopvak een nieuwe beweging kent, een nieuwe elan. In de vakliteratuur (vb.: Inkoop, een nieuw paradigma van Gerco Rietveld) wordt inkoop tegenwoordig ter discussie gesteld. Welke rol kan, zou en moet de inkoopafdeling vandaag invullen?

Welke competenties zijn er tegenwoordig nodig om de inkoopafdeling zijn belangrijke ondersteunende functie binnen de organisatie te laten vervullen? Wat is er nodig om de inkoop goed te kunnen afstemmen op andere afdelingen (productie, sales, marketing, IT) of op andere interne klanten? Wat voor mensen heeft men nodig om de beste partners te vinden, om het concurrentievermogen van de organisatie mee te helpen verbeteren?

De inkoopbaas heeft een collectief sterke ploeg nodig, zoals een collectief goeddraaiende voetbalploeg. Een team bestaande uit team players, die naast het sterk kunnen onderhandelen, ook commercieel, communicatief, creatief en assertief dienen te zijn om met andere afdelingen succesvol samen te werken. Volgens procurement consultants zoals Lisette Loos (lid van NEVI en VIB) zijn de juiste attitude met begrip voor het businessmodel van de organisatie, een goed business-sense en dynamische persoonlijkheid belangrijke kenmerken voor een succesvolle inkoper of voor een succesvolle loopbaan in procurement.

Ik wil deel uitmaken van deze nieuwe dynamische beweging, van zo'n sterke inkoopploeg. "I want to make a difference" door aan te tonen hoe belangrijk de rol van procurement steeds wordt in deze tumultueuze tijden van onze wereldeconomie. Ik ben ervan overtuigd dat mijn profiel zeer geschikt is voor een succesvolle loopbaan in procurement. Bent u dat ook dan licht ik u mijn kandidatuur graag persoonlijk toe.

Naast mijn bijgevoegde CV vindt u ook op LinkedIn een aantal aanbevelingen.

Ik kijk uit naar uw reactie.

Met vriendelijke groeten,

Marc

(0495/321 771)