

Das Unternehmen

Unser Klient ist ein innovatives, stark wachsendes Hightech-Unternehmen, das über eine einzigartige, umweltschonende, nachhaltige und mannigfaltig verwendbare Technologie im Bereich der Energieerzeugung verfügt, die bereits weltweit zur Anwendung kommt. Am jüngst stark erweiterten Produktionsstandort in Dresden entsteht dabei in einem Rolle-zu-Rolle-Verfahren die weltweit erste grüne Solartechnologie. Als Partner fungieren hochkarätige internationale Technologie-Konzerne.

Zum baldmöglichen Zeitpunkt suchen wir für den Standort Berlin oder Dresden einen

Strategischen Einkäufer / Category Manager Einkauf (m/w/d)

Ihr neues Aufgabenfeld:

- Eigenverantwortliche Entwicklung und Umsetzung von Warengruppenstrategien (inkl. Beschaffungsmarktanalysen etc.) für Produktionsmaterialien der zugeordneten Warengruppen
- Abwicklung des gesamten Einkaufsprozesses. Dabei fallen die Federführung bei der Lieferantenentwicklung und dem -Management sowie die Verhandlungen von entsprechenden Verträgen ebenfalls in das umfangreiche Aufgabengebiet. Der Fokus liegt auf der Erschließung von Kostensenkungspotentialen sowie der Optimierung der Lieferantenzahl.
- Hinzu kommen die frühzeitige Erkennung und Bewertung von Lieferrisiken und Ableitung geeigneter Absicherungs-Maßnahmen, das Mitwirken bei Audits sowie die Analyse/Beobachtung der Beschaffungsmärkte und Identifizierung geeigneter Beschaffungsquellen.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes wirtschaftliches oder technisches Studium sowie eine mehrjährige Berufserfahrung im strategischen, internationalen Einkauf im industriellen Umfeld z.B. im Solar- oder Automotive-Bereich.
- Branchenkenntnisse in den Bereichen Chemikalien (Organik), industrielle Klebstoffe oder elektrische Bauteile wären von Vorteil, sind aber nicht Bedingung.
- Aufgrund des globalen Umfelds werden sehr gute Englisch-Kenntnisse erbeten. Die Reisetätigkeit liegt bei grob 20%.
- Unabdingbar sind entsprechende Kenntnisse relevanter Verhandlungsmethoden und -techniken (z.B. wie durchschaut man die Strategien der Verhandlungspartner, welches kommunikative und psychologische Vorgehen ist zielführend udgl.)

Was erwartet Sie:

Bei der äußerst wichtigen und sehr spannenden Position handelt es sich um eine Besetzung im Rahmen der Geschäftserweiterung mit langfristiger Perspektive in kollegialer Arbeitsatmosphäre. Dabei arbeiten Sie mit hoch motivierten Menschen zusammen, die alle die Leidenschaft teilen, dem Klimawandel und den geopolitischen Abhängigkeiten technologisch entschieden entgegenzusteuern und zu beweisen, dass eine Technologieführerschaft im Solarbereich in Deutschland wieder möglich und profitabel sein kann.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine wettbewerbsfähige Vergütung mit flexiblen Arbeitszeiten sowie der Möglichkeit des teilweisen mobilen Arbeitens. Ein strukturiertes Onboarding und die Chance einer konsequenten Weiterentwicklung sind weitere Pluspunkte.

Ihr Kontakt

Sind Sie der Meinung, dass die Aufgaben zu Ihrem nächsten beruflichen Schritt passen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte an Herrn Klaus Danhamer senden. Er wird Sie im Verlaufe Ihrer Bewerbung begleiten und steht für Fragen sehr gerne - auch in den Abendstunden und an Wochenenden - zur Verfügung. Bitte nennen Sie uns Ihre Gehaltsvorstellung und den frühestmöglichen Eintrittstermin.

Ihr Ansprechpartner

Klaus Danhamer
Danhamer Consulting
Personal- und Managementberatung
Tel.: +49 8233 7796 289
kd@danhamer-consulting.de
www.danhamer-consulting.de