

Unser Klient ist ein familiengeführtes Unternehmen in Nordrhein-Westfalen und bietet an über 150 Standorten in der DACH-Region ein Sortiment im mittleren und hochwertigen Produktbereich. Das Warenangebot besteht aus namhaften Markenartikeln, sowie Eigenmarken mit Qualitätsstandards in den Bereichen Bauen, Wohnen, Renovieren und Garten. Wir unterstützen unseren Klienten bei der Suche nach einem

Einkäufer (m/w/d)

ZIELSETZUNG

- Profitable Entwicklung einer definierter Warengruppe in allen Fachmärkten der DACH-Region
- Aufbau und Erschließung neuer Einkaufsquellen
- Operative Führung der Warengruppe im Tagesgeschäft mit dem Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit
- Steigerung der Sortiments-Leistung / Sortiments-Ertrags

AUFGABEN

- Verbesserung der Flächenleistung der vorhandenen Sortiments-Bausteine in Sinne eines Category-Managements mit Preiseinstieg, Eigenmarke und Marke
- Weiterentwicklung der kundengerechten und abverkaufsfördernden Warenpräsentation
- Warenwirtschaftliche Steuerung eines erfolgreichen und innovativen Aktions- und Saisongeschäftes
- Unterstützung der werblichen Aktivitäten der internen Abteilung einschl. des Onlineshops
- Durchführung von Ausschreibungen im Einkauf mit Abschluss der Preis- und Konditionsvereinbarungen, der Rahmenverträge, der logistischen Wege und der Zahlungsbedingungen
- Führung des Einkaufs-Teams der jeweiligen Warengruppe
- Professionelle und kontinuierliche Beobachtung der Kundenanforderungen, des Wettbewerbs und des generellen Markt
- Einhaltung des Budgets mit den KPIs Umsatz, Gesamtspanne, Warenbestand und Servicequote

IDEALER KANDIDAT

Fachliche Qualifikation:

- Erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium an einer BA, FH oder Uni oder eine vergleichbare qualifizierte kaufmännische Ausbildung mit hoher Zahlensicherheit
- Verhandlungsstarker Einkaufsprofi mit ganzheitlichem Denken und Erfahrung mit den relevanten Beschaffungsmärkten (Asien von Vorteil)
- Guter Bezug zu technischen Sortimenten, idealerweise in den Feldern Baustoffe, Bauchemie und Fliesen bzw. Holz, Bodenbeläge und Bauelemente
- Praxis im Vertriebskanal Fach-Großhandel oder der Industrie, idealerweise auch mit Praxis in einem Familienunternehmen
- Erste Führungserfahrung wünschenswert
- Verfügt über das Prozess- und Methodenwissen im internationalen Einkauf, Category-Management und Sortimentsführung
- Gute Anwenderkenntnisse im MS-Office, Warenwirtschaft, ERP und Flächensoftware
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Persönlichkeit:

- Authentisch, souverän im Auftreten und der Kommunikation
- Seriöser und integrier, werteorientierter Grundcharakter mit wirksamer Empathie
- Teamplayer und Überzeugter für Sonderprojekte
- Gute Analytik, denkt strategisch/ganzheitlich
- Gleichzeitig pragmatische Hands on-Mentalität
- Prozessorientiert
- Lösungs- und ergebnisorientiert mit hoher Zahlensicherheit
- Kann Komplexität handhaben
- Guter Netzwerker/denkt und agiert bereichsübergreifend
- Will einen dauerhaften Mehrwert für das Unternehmen leisten
- Ehrgeizig und anspruchsvoll hinsichtlich der Ergebnisse
- Erkennt vorhandene und künftige Potentiale

Ihre Ansprechpartnerin für diese Position ist **Johanna Josenhans**. Sie erreichen Frau Josenhans unter der Telefonnummer 0621 – 410739 00.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Ihren nächsten Karrieresprung aktiv vorantreiben möchten, dann sollten wir uns kennenlernen.

Ihre aussagekräftige Bewerbung können Sie direkt über bewerbung@anthropos-gmbh.de an uns senden.

Vertraulichkeit und Diskretion ist für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.