

FLEXIBLE

Commercial Buyer & Account Lead

Naarden



36/40 uur per week





Over Flexible

Flexible is een toonaangevende handelsorganisatie in home deco en al meer dan 30 jaar een vaste partner voor grote Europese retailers zoals Action. Wat Flexible onderscheidt is de ontwerp gedreven aanpak. Het team weet standaardproducten te vertalen naar onderscheidende items met net dat beetje extra. Slimme keuzes in materiaal, kleur en afwerking maken het verschil en zorgen voor collecties die opvallen én verkopen.

De organisatie combineert de stabiliteit van een gevestigde naam met de wendbaarheid van een familiebedrijf. De lijnen zijn kort, de ambities helder. Er wordt gecontroleerd gegroeid, met veel aandacht voor kwaliteit en langdurige klantrelaties. Vertrouwen, snelheid en een gedeelde passie voor het maken van succesvolle producten vormen de basis van die samenwerkingen.

Werken bij Flexible betekent onderdeel zijn van een klein, hecht en internationaal team. De cultuur is informeel, direct en respectvol. Er wordt hard gewerkt, maar altijd met plezier. Iedereen krijgt ruimte en verantwoordelijkheid om echt impact te maken. Het team werkt nauw samen met vaste partners en een eigen inspectieteam in China. Dankzij jarenlange relaties met fabrieken en handelaren in Europa en het Verre Oosten is de productie strak georganiseerd en goed afgestemd op de Europese markt.

De blik van Flexible is op de toekomst gericht. Een nuchtere maar ambitieuze organisatie die creativiteit koppelt aan slagkracht, en die gelooft dat langdurig succes begint bij sterke mensen en eerlijke samenwerkingen.

Voor meer informatie ga naar: www.flexible-bv.com

De functie in het kort

Jouw impact als Commercial Buyer & Account Lead

Als Commercial Buyer & Account Lead bij Flexible zit je midden in de actie. Jij bent degene die het inkoopproces laat draaien en scherp houdt. Geen inkoper die continu in het vliegtuig zit om nieuwe leveranciers te scoren, maar een commercieel sterke speler die werkt met een vaste club van zo'n tien leveranciers. Dáár maak jij het verschil. Jij vertaalt orderaanvragen van klanten naar slimme deals en onderhandelt stevig over prijs, kwaliteit en levertijd.

Daarnaast trek je het hele proces naar je toe. Je regelt de orderverwerking strak in het systeem, houdt de planning scherp in de gaten en grijpt in voordat problemen echt problemen worden. Samen met Supply Chain en het Development team zorg je dat alles blijft lopen. Je denkt commercieel, neemt eigenaarschap en overziet het proces van begin tot eind. Jij bent de verbindende schakel tussen klant, leverancier en interne organisatie.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Vertalen van orderaanvragen naar concrete inkoopacties en het onderhandelen over prijs, aantallen en levertijden;
- Commercieel meedenken over en doorvoeren van product aanpassingen om prijsdoelstellingen te behalen, samen met het Development team;
- Onderhouden van dagelijkse communicatie met stakeholders en het vertalen van afspraken uit inkoopmeetings;
- Verantwoordelijk voor het volledige orderproces, van inboeken in Mendix t/m levering;
- Bewaken van planningen, tijdlijnen en ordervoortgang en leveranciers hier actief op aansturen;
- Coördineren van verschepingen in nauwe samenwerking met het Supply Chain team;
- Zorgen voor correcte administratie en compliance, waaronder FSC, Product IP, TUV-testprocedures en HS-codes;
- Uitvoeren van order- en kostencalculaties, inclusief belading en verpakkingschecks;
- Monitoren van voorraadniveaus en SOH's en tijdig afstemmen afwijkingen;
- Fungeren als centrale schakel tussen klant, leveranciers en interne organisatie.

"Ik ben op zoek naar een "indoor" persoon die de zaak draaiende houdt, niet een reizende inkoper die internationale markten wilt verkennen"

Bram Vlek, directeur

Jouw plek binnen de organisatie:

Bij Flexible werken dagelijks 10 enthousiaste collega's op verschillende afdelingen die samen het verschil maken.

Als Commercial Buyer & Account Lead rapporteer je direct aan Bram Vlek (directeur) en werk je nauw samen met het team van collectieontwikkelaars en de afdeling Supply Chain.

Wat jij meebrengt

Jij bent commercieel scherp en hebt ervaring binnen de wereld van Inkoop. Jij past goed binnen een informele en dynamische cultuur. Directe communicatie en samenwerken op basis van wederzijds respect zijn voor jou vanzelfsprekend. Je bent proactief en neemt eigenaarschap over wat je doet. Je voelt je thuis in een hands-on omgeving en zoekt geen corporate structuur, maar een rol waarin je zichtbaar verschil maakt.

Daarnaast herken je jezelf in het onderstaande:

- Hbo werk en denk niveau;
- Ervaring in een commerciële inkoopfunctie;
- Je bent een scherpe onderhandelaar, administratief sterk en zeer nauwkeurig;
- Je bent stressbestendig en kunt zelfstandig werken;
- Je geeft de voorkeur aan een "indoor" rol waarbij je processen vanuit kantoor beheert;
- Jij bent communicatief sterk en hebt ervaring met leveranciers;
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Inkoop

Resultaat: prijs, kwaliteit en levertijd van producten en diensten die gezamenlijk resulteren in een maximaal financieel rendement. Te realiseren door: het aantrekken van producten en/of diensten voor het interne productieproces.

Administratie

Resultaat: gemakkelijke en snelle beschikbaarheid van informatie voor gebruikers. Te realiseren door: het ordenen en vastleggen van gegevens.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Kwaliteitsgerichtheid

Hoge eisen stellen aan kwaliteit van producten en diensten en daar naar handelen

Plannen & organiseren

Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken.

Besluitvaardigheid

Beslissingen nemen door middel van het ondernemen van acties of zich vastleggen door middel van het uitspreken van oordelen.

Netwerken

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Klantgerichtheid

Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant en hiernaar handelen. Anticiperen op behoeften van klanten. Hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid.

Werken bij Flexible: dit mag je verwachten

In deze functie krijg je de ruimte om écht het verschil te maken. Je krijgt veel vrijheid en verantwoordelijkheid in een informele en prettige werksfeer waar hard werken en plezier hand in hand gaan. De lijnen zijn kort, waardoor je direct invloed hebt op het resultaat.

Daarnaast kun je rekenen op:

- Salaris tot €6.000,- bruto per maand;
- 25 vakantiedagen;
- Reiskostenvergoeding;
- Dagelijks verzorgde lunch;
- Een enthousiast en gezellig team.

INTERESSE?

Neem contact op met René de Boer via
+ 31 6 25558411 of renedeboer@luke.nl

www.luke.nl

