Positionsprofil

Position	**Category Manager “Rohstoff-Commodities” (m/w/d)**
Kunde	Renommierter mittelständischer Lebensmittelproduzent
Ort	Hamburg

	# Unternehmen
	Unser Auftraggeber blickt auf fast 300 Jahre Firmengeschichte zurück. Was mit einer Produktion in Berlin begann, hat sich zu einem internationalen Unternehmen mit mittlerweile 1.500 Mitarbeitern in 5 Werken entwickelt. Die Zentrale ist in Hamburg, außerhalb Deutschlands existieren 5 Ländergesellschaften (in Frankreich, Polen, Türkei, Serbien & Bosnien-Herzegowina) sowie 1 Vertriebsrepräsentanz in China. Unser Mandant erzielt einen Umsatz von ca. 340 Mio €, wobei der Geschäftsbereich „Marke Deutschland“ den größten Absatzkanal darstellt. Weitere Kanäle sind die Systemgastronomie, das Industrie-Geschäft und der weltweite Export in über 80 Länder. Mit der eigenen Mischung aus Produktinnovation und langjähriger Familientradition setzt unser Auftraggeber entscheidende Impulse. Das Unternehmen befindet sich seit jeher in Familienbesitz. Die Eigentümer sind über den Beirat involviert. Die operativen Geschäfte sowie Führung werden zu 100% durch die eingesetzte Geschäftsführung gesteuert.
	Unser Klient ist ein familienfreundliches Unternehmen, das seinen Mitarbeitern große Wertschätzung, Verantwortung, Gestaltungsspielraum und Offenheit entgegenbringt, aber auch eine hohe Bereitschaft und Leidenschaft fordert, den Veränderungsprozess maßgeblich zu begleiten. Gemeinsam „KUEHN“ (**k**onsequent, **u**nabhängig, **e**rfolgshungrig, **h**erzlich, **n**achhaltig) und durch Professionalität, Herzblut und Spaß die „Nummer 1“ sein, prägt die Unternehmensphilosophie / Mission. Das bedeutet: ehrlich sein, authentisch bleiben und menschlich handeln und dabei im Miteinander respektvoll, wertschätzend und offen für Neues zu sein. Darüber hinaus ist die „Performance Culture“ ein unabdingbarer Erfolgsfaktor und wesentlicher Bestandteil der Unternehmensphilosophie / -strategie.

	# Stellenprofil
Position	Category Manager Rohstoff-Commodities (m/w/d)
Standort	Hamburg
Reiseintensität	10 %
Ziel der Position	Ziele der Aufgaben für den Category Manager „Rohstoff-Commodities“ (m/w/d) sind 1. die gruppenweite, strategische und kontinuierliche Versorgung aller Standorte mit den entsprechenden Rohstoffen, 2. eine weltweite Einkaufsstrategie für die Rohstoff-warengruppe zu entwickeln, zu implementieren und den Erfolg sicherzustellen, 3. Einkaufssynergien innerhalb des Unternehmens zu identifizieren und 4. daraus einen Wertebeitrag (EBIT) für das Unternehmen sicherzustellen. Zur Abrundung der erfolgreichen Umsetzung zählt das gruppenweite Bilden und Führen von cross-funktionalen und cross-nationalen Teams und Projektgruppen. Der neue Stelleninhaber (w/m/d) sollte im Rahmen seiner Position den Bereich „Rohstoff-Commodities“ analysieren, sich mit den Strukturen / Organisation und Einkaufsprozessen auseinander-setzen und eine Handlungsempfehlung für die jeweilige Einkaufsstrategie, in enger Abstimmung mit dem Teamleiter, erarbeiten und umsetzen. Ziel sollte es sein, gruppenweit das Category Management „Rohstoff Commodities“ im Einkauf zu zentralisieren, Ausgabentransparenz (Spend) zu schaffen und Kostenoptimierungspotentiale aufzuzeigen und Einsparpotenziale – unter Berücksichtigung der Versorgungssicherheit und Risiko-minimierung – zu erschließen. Das Aufgabenfeld umfasst im Wesentlichen 1. <u>Analyse und Transparenz der Warengruppe</u> inkl. der Bedarfs- und Stakeholderanalyse sowie das dafür notwenige Beschaffungsmarketing 2. <u>Entwickeln und umsetzen der Einkaufsstrategie der Warengruppe</u> unter Berücksichtigung von Lieferanten-innovationen, nachhaltigen Lieferantenpartnerschaften, Audits und entsprechenden Vertrags- und Vergabe-verhandlungen inkl. der dafür notwendigen Vertrags-dokumentationen / -monitoring 3. <u>Entwickeln einer Entscheidungs- und Handlungsempfehlung</u> an die Team- und Einkaufsleitung (Geschäftsführung)

	Mit gutem Gespür für ganzheitliche Produktkosten (TCO) entlang der gesamten Wertschöpfungskette („end to end“) ist der Stelleninhaber (m/w/d) ebenso Teil von interdisziplinären Value Engineering / Wertanalyse Projekten für bestehende und neue Produkte.
Kernaufgaben	**Warengruppenstrategien** • Die unternehmensinterne Analyse einschließlich der Ausgabenanalyse durchzuführen • Die externe Markt-Analyse einschließlich der aktuellen Innovationen (Materialtrends von Messen, etc.) zu erarbeiten und regelmäßig aktualisieren • Warengruppenstrategien entwickeln, implementieren und sofern erforderlich anpassen sowie präsentieren • Category Rohstoff-Commodities gruppenweit strategisch ausschreiben, verhandeln und flankierend das Vertragsmanagement durchführen • Lieferrisiken proaktiv managen und minimieren • Regelmäßige Marktupdates für relevante Stakeholder erstellen **Lieferantenmanagement** • Lieferantenbeziehungen innerhalb des Unternehmens partnerschaftlich, angemessen managen • An Lieferantenaudits teilnehmen • Lieferantenbewertungen entsprechend der warengruppenspezifischen Standards vornehmen (Qualität, Liefertreue, etc.) • Das Lieferantennetzwerk optimal nutzen und Produktinnovationen voranzutreiben **Stakeholder Management** • Ein Warengruppennetzwerk mit einem regelmäßigen Austausch zu Lieferantenmarktinnovationen innerhalb des Unternehmens schaffen • Abteilungsübergreifende Beziehungen zu Stakeholdern (einschließlich der Gesellschafter, Beirat, Länder, etc.) entwickeln und managen • In Industrieverbänden aktiv zu sein und Lobbying zu betreiben **Prozessinnovation & -verbesserung** • Standardprozesse, Richtlinien und Regeln für den Einkauf und alle Einkaufsprozesse aufsetzen, kontinuierlich verbessern und ihre Einhaltung sicherzustellen • Interne und externe Best Practices durch Netzwerken in Einkaufsverbänden etc. identifizieren und anwenden • Ein angemessenes Wissensmanagement aufsetzen • Abweichungen und Konflikte an Lieferanten und das Unternehmens-Management eskalieren

	Berichtswesen • Einsparungen systematisch nachhalten • Länderbedarfe für den Budgetplanungsprozess zusammenfassen • Zum Controlling Budgetplanungsprozess und zu anderen Reporting-Prozessen beitragen **Stammdaten** • Infosätze (wenn nötig) anzulegen, zu ändern und zu löschen • Kreditoren-Material-Kombinationen zur Genehmigung vorzulegen **Projekte** • Am EPM-Prozess (Produktinnovationen, Redesigns, etc.), an Value Engineering-Projekten und anderen strategischen/Supply Chain-Projekten teilzunehmen • An internen und externen Audits teilzunehmen
Worin besteht die besondere Attraktivität der Stelle? **Was bietet unser Auftraggeber?**	• Die Position wird durch die Erhebung von gruppenweiten Synergien (Zentralisierung) einen erheblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg (EBIT) leisten • Der neue Stelleninhaber (m/w/d) wird eng mit dem Teamleiter für Rohwaren zusammenarbeiten • Gute Karriereentwicklungsmöglichkeiten • Einen ausgesprochen großen und nachhaltigen Gestaltungsrahmen, aber ebenso eine zentrale Verantwortung und die Möglichkeit, echte Foot Prints im Einkauf zu setzen • Ein langfristig planendes, in Familienhand befindliches Unternehmen, das als Arbeitgeber hohe Sicherheit und Stabilität und soziale Standards bietet • Eine wertschätzende, offene, verantwortungsvolle, kollegiale und teamorientierte Unternehmenskultur • Die Vorteile und Karrierechancen eines erfolgreich, international aufgestellten und innovativ agierenden Unternehmens auf Wachstumspfad • Ein marktgerechtes „Package“ und weitere, attraktive Rahmenbedingungen • Mobiles und flexibles Arbeiten • Einen Dienstsitz in Szenelage

	Der ideale Kandidat (m/w/d)
Ausbildung	• Diplom-Kaufmann / Master in Wirtschaft. Alternativ: erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit einer fachspezifischen Weiterbildung, idealerweise Fachkaufmann Einkauf- Materialwirtschaft und Logistik
Berufliche Erfahrung	• Mehrjährige Berufserfahrung (Minimum 3, idealerweise 5 Jahre), vorzugsweise im Handel / Trading von Rohstoffen u.a. Pflanzenöle, Alkohol, Zucker, Senfsaaten • Mehrjährige Erfahrung in der Umsetzung von Einkaufsstrategien unter Kostenoptimierungs-, Qualitäts- und Nachhaltigkeitsgesichtspunkten. • Erfahrungen im weltweiten Auf- und Ausbau strategischer Lieferantenbeziehungen / -partnerschaften • Erfahrungen im Bereich struktureller und organisatorischer Veränderungsprozesse (Changemanagement)
Spezielle Kenntnisse / Fachwissen	• Sehr sichere Englischkenntnisse, gern Beherrschung einer weiteren Fremdsprache • SAP R/3 • Ideal: Erfahrungen im Bereich einkaufsstrategischer Umstrukturierungen / Changemanagement
Persönliche Eigenschaften	• Unternehmerisches, strategisches, analytisches und abteilungsübergreifendes Denken und Handeln, eigenständige Arbeitsweise und Freude an der Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern • Kommunikationsstärke und verbindliches Auftreten • Interdisziplinarische Kompetenz (Schnittstellenmanager) • Ergebnisorientierte Herangehensweise an Aufgaben-stellungen, lösungsorientierte Arbeitsweise, gepaart mit pragmatisch strategischer Umsetzungskompetenz • Ausgewiesen starker Teamplayer mit einer positiven, optimistischen Grundhaltung
	Bewerbung
Kontakt	MM EXECUTIVE RESEARCH Direktansprache von Spitzenkräften Marianne Mavridis 030 26 36 98 16 info@mm-er.de www.mm-er.de