

# Category Manager Niko

## Bedrijf

Niko ontwerpt elektr(on)ische oplossingen die gebouwen beter laten werken voor iedereen die erin leeft en werkt. Door minder energie te verbruiken, lichtcomfort en veiligheid te verhogen en door alle toepassingen naadloos te laten samenwerken. Gebouwen met Niko zijn efficiënter, laten zich controleren vanop afstand en interageren binnen grotere ecosystemen.

Niko is een Belgisch familiebedrijf uit Sint-Niklaas met 750 werknemers en 10 Europese vestigingen. Zij stellen hun elke dag slechts één vraag: Hoe kunnen ze gebouwen beter laten werken voor jou?

## Functie

Na een intensieve introductie waarbij je hun R&D projecten en productie processen goed leert kennen, ben je als Category Manager de interface tussen Niko en hun leveranciers.

Je rapporteert aan de Manager Aankoop & Supply Chain.

## Verantwoordelijkheden

- Je focus ligt op strategisch technische aankopen (OEM/ODM/...) van grondstoffen en technisch materiaal en het contracteren van services. Je selecteert je leveranciers samen met de stakeholders, vraagt offertes aan, onderhandelt en sluit contracten af. Het uitbouwen van een partnershiprelatie met onze leveranciers is van groot belang.
- Je ondersteunt hun projectteams. Je optimaliseert projectaankopen en zorgt voor een sterke interactie tussen de interne projectleiding en leveranciers.
- Je waakt erover dat de aankooprelatie optimaal is op basis van competitiviteit, leveringstermijn, kwaliteit, dienstverlening en technologie. Daartoe onderhoud en bouw je verder een geschikt leveranciersnetwerk uit.
- Je verleent advies met betrekking tot lastenboeken en je bent verantwoordelijk voor het voorbereiden van aanbestedingsteksten en het beoordelen van offertes.
- Je stemt regelmatig af met je interne klant zodat je vroeg betrokken bent in het aankoopproces, weet welke dossiers er op komst zijn en welke prioriteiten er gesteld worden.
- Je zoekt mee naar nieuwe potentiële en innovatieve leveranciers.
- Je kunt als aankoper voor verschillende aankoopcategorieën (R&D projecten, elektronica producten, investeringen, services, ...) ingezet worden. Je stelt een aankoopstrategie op voor je portfolio in functie van de klantenwensen, -budgetten en -projectplanningen en stemt de manier van aankopen af op de noden van die categorieën.
- Verder wordt van jou een stevige bijdrage verwacht in de verdere professionalisering van het aankoopproces door het initiëren van optimalisatie- en verbeteringstrajecten.

**Erkend bureau Senior & Executive Search - Vlaanderen (VG. 1800/B) / Brussel (B-AB11.001)**

## Profiel

- Je bent in het bezit van een technisch masterdiploma (of gelijkwaardig door ervaring)
- Je bent erg geïnteresseerd in technologie en heeft affiniteit met elektronica en elektromechanica. Daarnaast ben je op de hoogte van het NPI (New Product Introduction) proces, van prototype tot industrialisatie. Ervaring met het aankopen van software en diensten is een pluspunt
- Je bent een geboren onderhandelaar en erg communicatief, zowel mondeling als schriftelijk in het Nederlands en Engels. Kennis van Duits en Frans is een pluspunt
- Je hebt ervaring in commerciële onderhandelingen en stakeholder management
- Je beschikt over projectmanagement skills en je hebt kennis van kwaliteitssystemen
- Je hebt minstens 5 jaar relevante ervaring als strategisch aankoper in een project -en/of productie omgeving, bij voorkeur in een technologische sector
- Je hecht – net als zij – veel belang aan kwaliteit en je hebt een goed analytisch vermogen
- Je bent flexibel ingesteld en hebt een open en alerte geest en je werkt graag in team. Daarnaast ben je proactief, zelfstandig, flexibel en stressbestendig
- Je bent bereid op regelmatige basis te reizen

## Ons aanbod

Een mooi salaris, aangevuld met extralegale voordelen, vormt slechts de basis van hun aanbod. Wat minstens even belangrijk is, is dat je terecht komt in een solide bedrijf met een duidelijke toekomstvisie. In een no-nonsense bedrijf dat doet wat het zegt, en zegt wat het doet. In een bedrijf dat nooit stilstaat, maar voortdurend nieuwe kwaliteitsoplossingen lanceert. In een bedrijf met toffe, open collega's op wie je kunt bouwen. Kortom, in een bedrijf dat je ten volle ondersteunt en uitdaagt.

## Solliciteren?

Mail uw kandidaatstelling en/of CV naar Annemie Schuermans: [annemie.schuermans@progressio.be](mailto:annemie.schuermans@progressio.be)  
(+32 471 42 63 23)