



Personalvermittlung · Interimmanagement · HR Consulting · HR ad interim

Senior Buyer/Lead Buyer/Head Procurement

Region: Deutschland/Schweiz, umzugsbereit

Verfügbar: sofort

Software: MS Office: gut / R-Plan: sehr gut / Catia V5: gut /SAP S/4 HANA,

MM: gut, APO: Grundlagen

Sprachen

Deutsch	: Muttersprache
Englisch	: verhandlungssicher
Spanisch	: verhandlungssicher
Französisch	: schreiben, lesen

Aktuell

Abteilungsleiter Strategischer Einkauf

- Ergebnisverantwortung (200M€) für Rohre, Guss-& Schmiede, Gummi/Metall -Teile,
- Disziplinarische Führung 3 Global Lead Buyers und 6 Local Buyers an vier Standorten

Aufgrund des laufenden Restrukturierungsprogramms zum Verkauf des Unternehmens an einen potentiellen Investor wurde am 14.04. entschieden, dass der Bereich Einkauf komplett reorganisiert und u.a. diese Position in Deutschland gestrichen wird

- 04.2019 - 06.2020:
Hausgeräte, Automotive und Investitionsgüter;

Leiter Einkauf / Chief Procurement Officer

- Leitung, Budget- (120T€) und Ergebnisverantwortung (85M€) des Einkaufs für vier Standorte auf drei Kontinenten;
- Disziplinarische und fachliche Führung von 11 international operativen Mitarbeitern;
- Weiterentwicklung der Einkaufsorganisation (Projekt, Serie, Strategisch) in den Bereichen Hausgeräte, Automotive und Investitionsgüter;
- Entwicklung des Strategischen Lieferantenset auf Basis definierter Warengruppen, abgestimmt mit Kernkompetenzen-Strategie des Unternehmens (make vs. buy);

Daily HR GmbH · Bochslenstr. 22 · 8634 Hombrechtikon · +41 55 244 55 15 · info@dailyhr.ch · www.dailyhr.net



- Analyse und Reduzierung Materialbestände/Kapitalbindungskosten A-Ware um 12%
- Erhöhung Lieferfähigkeit Lieferanten durch Maßnahmenbündel in Task Force-Modus
- Einführung von Angebots-Plausibilisierung und Werkzeugkostenkalkulation;
- Durchführung von Cost Down- Workshops in Früh-Projektphase unter Teilnahme von strategischen Lieferanten und interner Produktentwicklung;
- Ausbau Einkaufs-Office in China (3 FTE) im Rahmen der Matrixorganisation und Einbezug Werkleitung Standort China in Zielsetzung der Balanced Score Card;
- Initiierung Budget- und Meilensteinplanung mit IT-Bereich für eProcurement Rollout;
- Schulung und Aufbau eines IATF 16949 basierten Vertragsmanagement;
- Integration einer SQA-Stelle im Einkauf zur Qualitäts-begleitenden Bauteilentwicklung
- Aktives Performance- und Risikomanagement Lieferanten anhand von KPI-Matrix;
- Zielformulierung 250 aktive Lieferanten bis 2025;

2000-2018 Daimler AG

11.2008 – 12.2018:

Daimler AG in Wörth (https://www.mercedes-benz-trucks.com/de_DE/home.html):

Manager Cost Engineering (CE)

- Global Lead CE und Projektleitung für Hybrid und E-Truck, insb. Kostenkalkulation und Benchmark von Inverter, E-Motor und Li/Ion Batterie, D&E-Beratung
- Schnittstellen Manager CE von MB Trucks/D, Fuso/JP und Freightliner/USA zum 'Global Hybrid Center' in Kawasaki/JP. Definition der Gleichteilestrategie Komponenten (z.B. Magnete, IGBT's, Zell-Module) und Kostenverfolgung von Varianten;
- Angebotsvalidierung E/E- und Mechatronik- Komponenten sowie Zielpreise-Ermittlung; Organisation, Dokumentation Mitbewerber- Bauteile Zerlegung und Ideensammlung
- 150 Ideen in 30 Maßnahmen überführt (Einsparung hoch zweistellig pro BEV-Truck)
- Verantwortung Serien-Werkzeuge für neuen Actros Kosten, Termine, Troubleshooting
- Verantwortetes Einkauf/Investitionsvolumen ca. 50 Mio€ p.a.
- Stellvertretender Teamleiter (fachliche Führung) mit 9 Team-Mitgliedern

03.2007 - 10.2008:

Daimler AG Mercedes Benz Pkw in Sindelfingen (<https://www.mercedes-benz.com/de/>)

Manager Projekteinkauf PKW

- Projektleiter Einkauf Elektrik/Elektronik Baureihe W204 (C-Klasse) bis SOP mit 3M€ Projektbudget, fachliche Leitung zweier interdisziplinärer Teams mit je 6 Mitarbeitern;
- Schnittstellenmanager (Lieferanten/Entwicklung/Montagewerk) bei Bauraum Konflikten für betroffene Komponenten und deren Change-Management;



- Lokalisierung strategischer Lieferanten in China: 40%-Ziel lokaler Wertschöpfung für C-Klasse China mit 62% für Elektrik und 44% Elektronik umgesetzt;
- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 95 Mio€ p.a.
- Stellvertretender Teamleiter (fachliche Führung) mit 9 Team-Mitgliedern

04.2003 DaimlerChrysler AG in Wörth und ab 09.2005 in Esslingen

Global Lead Buyer, Mercedes Benz Trucks

- Projektleitung "Outsourcing Kabel-Konfektion" mit 30 Mio.€ p.a. Einsparung
- Global Lead Buyer für Kupfer, Bordnetze für MB Vans & Trucks, Fuso, Freightliner
- Commodities: NV-/HV-Stecker, Kabel- & Leitungskomponenten, Sensoren, Batterien
- Standardisierung Commodity-Strategy Templates inkl. Module Strategie der Entwicklung. Durch globales RFX's Alignment und Internationalisierung Wettbewerb ca. 3-5% p.a. zusätzliche Einsparungen und Leverage Back Einmalzahlungen.
- Hedging-Empfehlungen für Kupfer (durchschn. 8 % Einsparung ggü. LME-Markt)
- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 40 Mio€ p.a..
- Stellvertretender Teamleiter (fachliche Führung) mit 6 Team-Mitgliedern

08.2000 DaimlerChrysler AG in Germersheim:

Einkäufer Ersatzteile

- Einkauf Kunststoffteile sowie versorgungskritische Ersatzteile
 - Lagerbestand Auswertungen und Optimierung im Rahmen des Verschrottung-Budgets
 - Projekt: TCO-Optimierung der Serien-Werkzeugkonzepte für Ersatzteilversorgung.
- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 15 Mio€ p.a..

04.1998 – 08.2000 Sommer-Allibert Lignotock in Wörth: (heute Faurecia)

Logistikplaner JIS/JIT

- Planung und Kalkulation von vier erfolgreich umgesetzten end-to-end Supply Chain Networks Projekten für Türmodule/Cockpit aus dem I-Park zu Kunden auf Basis Logistiklastenheft
- Kundenbesuche in Valencia (E), Dagenham (UK), Detroit (USA) zur Planung inkl. Änderungsmanagement; nach Kundenfreigabe Projektübergabe an Industrialisierung

IT-Fähigkeiten

Software : MS Office: gut / R-Plan: sehr gut / Catia V5: gut /
SAP S/4 HANA, MM: gut, APO: Grundlagen