

**Profielschets**

**NPD BUYER-PROJECTMANAGER**

** **

**Over Koninklijke Sanders**

Koninklijke Sanders is een van de grootste Europese producenten en een vooraanstaand leverancier van persoonlijke verzorgingsproducten, waaronder geuren, shampoos, deodorant en lotions. Het bedrijf is in 1851 gestart door apotheker Nicolaas Sanders, die medische-, huishoud- en scheerzeep ging produceren in Leiden. Koning Willem III merkt Nicolaas’ bijdrage aan het welzijn en de gezondheid van mensen al snel op en maakt hem hofleverancier. Dit eervolle predicaat zorgt voor extra groei en is het startpunt voor een succesvolle onderneming met inmiddels zo’n 680 medewerkers.

Sinds investeringsmaatschappij 3i Group betrokken is bij de organisatie, is sprake van snelle groei, mede door (internationale) acquisities en organische uitbreiding van het product- en klantportfolio. De strategische prioriteiten zijn gericht op duurzaamheid, verdere wereldwijde groei en het verbeteren van de financiële prestaties op de lange termijn. Momenteel worden kansen in onder meer Duitsland, de UK en België verzilverd. De kernactiviteiten richten zich op het grootschalig ontwikkelen van private labelassortiment voor bekende food- en drugklanten in binnen- en buitenland. Koninklijke Sanders is al jaren de producent en (mede)ontwikkelaar van vooraanstaande merken zoals Rituals en Naïf. Ook heeft Royal Sanders een aantal eigen merken zoals Van Gils, Odorex, Fresh-Up, ProSet, Melkmeisje en Sanicur, die zich vooral richten op de Benelux en Scandinavische markt.

Het hoofdkantoor met productiefaciliteit en laboratorium ligt in het Brabantse Vlijmen. Naast deze locatie in Nederland zijn er productiefaciliteiten in meerdere Europese landen en dit aantal neemt nog steeds toe. Hierdoor kan Koninklijke Sanders zeer snel inspelen op marktontwikkelingen en nieuwe vragen van klanten. Zij kunnen er bovendien altijd op vertrouwen dat de producten voldoen aan alle laatste internationale technische- en kwaliteitseisen voor verzorgingsproducten. Het verduurzamen van het portfolio is een van de key focuspunten bij het innoveren en ontwikkelen van concepten en producten.

Koninklijke Sanders zit in een gezonde groeifase en de basisprincipes van de organisatie zijn eigenlijk nooit veranderd. Er wordt continu gewerkt aan het verbeteren van de bestaande producten en met innovatieve ideeën wordt op maat ingespeeld op de unieke behoeften van hun klanten. De locatie in Vlijmen heeft 40 afvullijnen en 3 verschillende productieafdelingen. Ondanks de afgelopen covid-periode is de markt exponentieel gegroeid.

Koninklijke Sanders is een platte, hands-on organisatie waar veel verantwoordelijkheid wordt gegeven en er intern nauw wordt samengewerkt. Aangezien de productie er centraal staat, zijn de werktijden van het voltallige personeel hieraan geconformeerd. De werkdag begint in principe om 8 uur en eindigt om 16.45 uur, waardoor een uitstekende werk-privébalans gewaarborgd is. Het bedrijf voelt zich betrokken bij zijn medewerkers en biedt ruime mogelijkheden voor hun verdere ontwikkeling.

**Organogram van het team**

**Wat je doet**

Als NPD Buyer/Projectmanager ga jij aan de slag met diverse klantaanvragen die via accountmanagers en brandmanagers binnenkomen. De klantaanvragen werk je uit waarna prijzen intern kunnen worden aangeboden. De prijzen worden afgegeven op basis van offertes van verpakkingsleveranciers. Uiteraard is het jouw sport om de optimale inkoopcondities te bereiken. De totale (duurzame) verpakking is jouw verantwoordelijkheid. De inhoud (formulering) wordt uitgewerkt en aangeboden door je R&D collega’s.

Na aanvaarding door de klant kan er besteld worden! Belangrijk is dat alle afspraken worden vastgelegd in het ERP systeem, zo ook de productspecificaties. Het monitoren van de inkooporders is cruciaal zodat op tijd kan worden geproduceerd en geleverd. Na de eerste productie nemen collega’s van de afdeling planning het pakket over voor herhalingsbestellingen.

Koninklijke Sanders zoekt een gedreven NPD Buyer/Projectmanager die van aanpakken houdt en de projecten iedere keer succesvol afrondt. Jij werkt nauw samen met collega’s binnen de afdeling Inkoop en rapporteert aan Group Purchase Manager Dennis Findhammer. Je bent veel in contact met de account/brandmanagers en collega’s van de afdelingen planning, kwaliteit, productie en logistiek. Het inkoopteam heeft decennia ervaring in het werk en kent de organisatie door en door en helpt je graag!

**Wat de organisatie biedt**

* Een brede actieve inkooprol met veel zelfstandigheid
* Werken bij een vooraanstaande en snelgroeiende, internationale speler in personal care met zowel A-merken, private label en co-manufacturing
* Hechte samenwerking met professionele, hands-on collega’s, waar resultaten echt samen worden behaald
* Een werkplek dicht op de productiefaciliteit met een goede werk-privébalans
* Fulltime positie, 32 uur is bespreekbaar

**Wie jij bent**

* 2+ jaar relevante werkervaring in een rol op het gebied van inkoop, projectmanager
* Commercieel ingesteld met een winnaarsmentaliteit
* Administratief aangelegd
* Analytisch vermogen
* Goede communicatieve en sociale vaardigheden
* Ondernemend, gedreven, overtuigend, zelfstandig, verantwoordelijk, aanpakker, proactief, hands-on, pragmatisch, nieuwsgierig
* Goede beheersing Nederlands en Engels

**Ideale match voor**

* Een kandidaat die staat voor het project en proactief taken naar zich toetrekt
* Een verantwoordelijke en zelfstandige kandidaat die goed overzicht kan houden en stakeholders verbindt

**Competenties**

Naast vakinhoudelijke kennis en ervaring spelen ook persoonlijke kwaliteiten een rol. De belangrijkste competenties voor de kandidaat in deze functie zijn:

\* Resultaat- en kwaliteitsgerichtheid

Blijft gericht werken aan het doel ondanks problemen, tegenslag of afleiding. Stelt hoge eisen aan de kwaliteit van producten en diensten en streeft naar verbetering van producten of prestaties.

\* Eigenaarschap

Voelt verantwoordelijkheid voor de toegewezen taken, het behalen van doelstellingen en het succes van de organisatie.

\* Ondernemerschap en commercieel denken

Speelt op pragmatische wijze in op de kansen in de markt. Is gedreven om commercieel resultaat te behalen. Beheerst kosten en denkt in termen van winst, verlies en toegevoegde waarde.