

Der Einkaufsleiter als Führungskraft im Einkauf

Bei der Positionierung der Mitarbeiter ist es wichtig, die „Individualkompetenzen“ in der Einkaufsorganisation clever zu berücksichtigen.



Der Einkaufsleiter als Führungskraft im Einkauf

Der Einkaufsleiter ist gefordert Mitarbeiterprofile und Stellenbesetzungen bedarfsgerecht zu schärfen. Hier macht der Reifegrad den Erfolg.

<i>Linie</i>	<i>Querschnitt</i>
<p><i>Technology-Experten:</i></p> <p><i>Neue I4.0-Tiefen-Kompetenzen in Verbindung mit Cost Engineering, umfassender Markterfahrung & „Technikerkommunikation“</i></p>	<p><i>MA in IT / Prozessen / Tools</i></p> <p><i>IT-Know-how auf I4.0-Standard, Prozess-Know-how, Analytik, Struktur, Beharrlichkeit, Einkaufsverständnis, „Einkaufs- und IT-Kommunikation“</i></p>
<p><i>Dealmaker:</i></p> <p><i>Marktexpertise, Netzwerk, Offenheit für Technik-Support, persönliche Bindungs- und Verhandlungskompetenz, faire Durchsetzungskraft und „Business-Kommunikation“</i></p>	<p><i>MA in Controlling und BI</i></p> <p><i>Methoden-Know-how (Controlling / BI), Systematik, Analytik, Struktur, Kreativität, Zielorientierung, „Einkaufs- und Führungskommunikation“</i></p>

Der Einkaufsleiter als Führungskraft im Einkauf

Das Tagesgeschäft der Mitarbeiter ist dann durch einen klaren Führungsdialog zu begleiten. Strategisch und operativ.



