

Stand van zaken  
**Beroepsprofielenonderzoek 2012**

NEVI Inkoopdag  
19 juni 2012

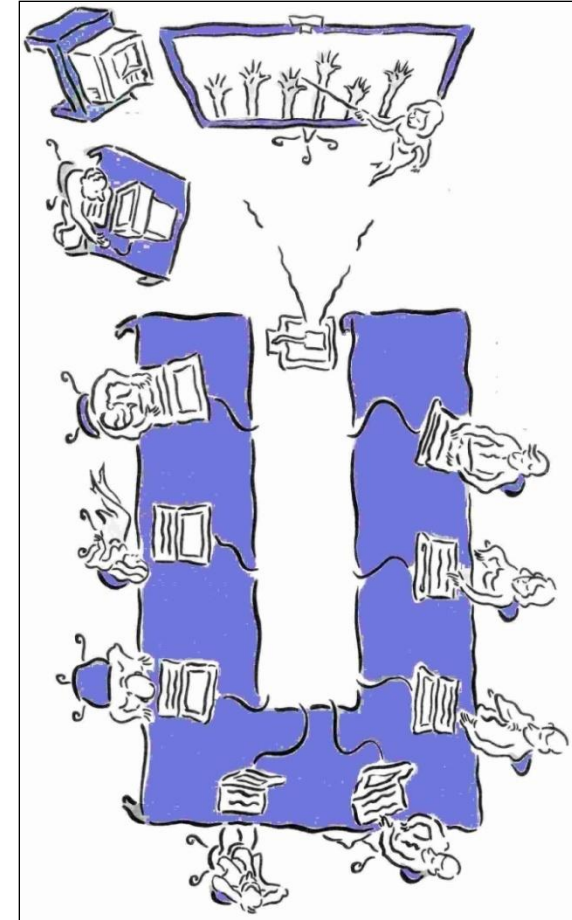
Alexander Arsath Ro'is - NEVI Perspective

Waarom een Inkoop Beroepsprofielenonderzoek:

- Geeft aan welke kwaliteiten de inkoopprofessional van nú in huis moet hebben om het vak goed uit te voeren;
- Is een communicatie- en hulpmiddel naar het beroepsveld;
- Focust werknemers en werkgevers naar elkaar: waar moet (minimaal) aan worden voldaan?
- Is de basis voor een herijking van de NEVI Opleiding portfolio voor de (nabije) toekomst

## Trechtermodel

- Analyse HR-tools binnen bedrijven
- 5 GDR (Group Decision Room)-sessies
- Feedback van experts
- Digitale vragenlijst
- 1<sup>e</sup> NEVI Inkoopdag 21/6
- Sneak preview 30/6
- Interpretatie data
- Vaststellen door begeleidingscommissie



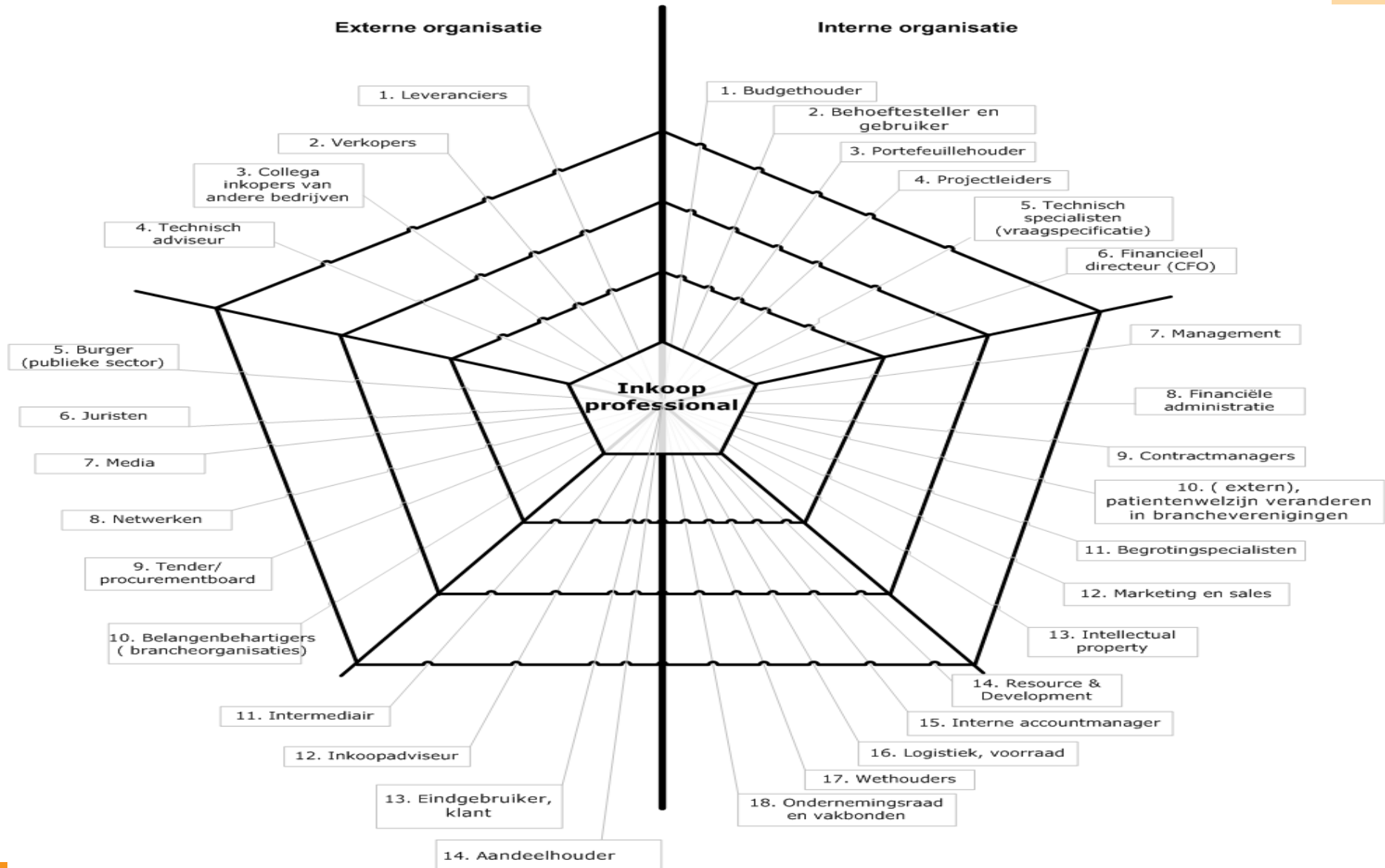
## Inkoopprofielenonderzoek 2000:

- 4 rollen:
  - Hoofd Inkoop
  - Senior inkoper
  - Inkoper
  - Junior inkoper
- Inkoop nog bekeken vanuit zijn eigen “silo”
- Traditioneel voortkomend uit MBO richting HBO
- Professionals opgeleid in MIL/NEVI 1/NEVI 2
- Nog weinig doorstroming vanuit “de business”

# Inkoop Beroepsprofielenonderzoek

*Beeld van de professie: spin in het web*

NEVI



# Inkoop Beroepsprofielenonderzoek

*Nieuwe functienamen*

NEVI

- Trendwatcher inkoop
- Inkoop & supply chain manager
- Sourcing manager
- Contractregisseur
- (Executive) CPO!!
- Director Strategic Sourcing
- Accountmanager Inkoop
- Business analyst inkoop
- Performance Manager inkoop
- Partnershipmanager
- Global Sourcing Manager

# RESULTATEN

# 7 nieuwe rollen anno 2012!

*Bouwstenen - Totstandkoming*

NEVI

De inkoper als:

1. Inkoper
2. Analyticus
3. Relatiemanager
4. Adviseur
5. Prestatiemanager
6. Regisseur
7. Leidinggevend



# Rollen X Inhoudsgebieden X Niveau

NEVI

Rollen	De inkoper	De analyticus	De relatiemanager	De adviseur	De prestatie manager	De regisseur	De leidinggevende
Technische inhoudsgebieden							
Project management		A	B / C			A / B / C	C
Inkoopproces	A / B				B	A / B / C	C
Bedrijfskunde				A / B / C		A / B	A/B/C
Marktkennis	A / B	A / B	A / B	A / B / C			C
Kosten, Financiën & Risico's	A / B	A / B / C			A / B		C
Inkoop/categorie strategieën	A / B			A / B / C	B		C
Commercieel handelen	A / B		A / B / C		C		C
Waardecreatie In de keten				A / B / C	C		C
Juridische kennis en kunde (publieke sector)	A / B			A / B / C		A	A / C

# De zeven nieuwe inkooprollen

## Rol 4 De adviseur: geeft advies aan verschillende belanghebbenden

### Omschrijving:

De inkoopprofessional in de rol van adviseur brengt gevraagd en ongevraagd advies uit aan klanten en leveranciers. De adviseur denkt mee met de klant en neemt in zijn advies de brede businesscontext mee. De inkoopprofessional is in deze rol adviesvaardig en gebruikt alle adviestechnieken. Hij vormt een sparringpartner voor de business en adviseert klanten zo efficiënt en effectief mogelijk in te kopen. De inkoopprofessional voegt als adviseur waarde toe aan de organisatie door vanuit een professionele rol advies te geven op operationeel, tactisch en strategisch niveau binnen en buiten de eigen organisatie.

De adviseur beschikt over relevante kennis van wet- en regelgeving en inkoop en kan deze kennis interpreteren. De adviseur kan zijn kennis en kunde gebruiken in zijn advies en bijvoorbeeld het ontwikkelen van businesscases. De adviseur beschikt over het vermogen om zijn kennis en kunde samen te voegen en te komen tot nieuwe oplossingen. Hij of zij kan waarde toekennen aan zijn analyses en klanten maar ook beslissers in de organisatie adviseren.

### Inhoudsgebieden:

Jellie Pijpers – gem. Rotterdam  
Manager Inkoopadvies- en ontwikkeling

Juridische kennis en kunde	A /B/ C
Bedrijfskunde	A/ B/ C
Waardecreatie	A/ B/ C
Marktkennis	A/ B/ C
Inkoop / categorie strategieën	A/ B/ C
<b>Persoonskenmerken:</b>	Omgevingssensitief, inlevingsvermogen, ondernemend & initiatiefrijk, creatief en kan out-of-the-box denken, integer
<b>Beroepshouding:</b>	Klantgericht, betrouwbaar, bruggenbouwer en kritisch
<b>Vaardigheden:</b>	Adviesvaardig, stijlflexibel en kan schakelen tussen verschillende niveaus, kan omgaan met weerstand, is objectief en kan in feitelikheden denken.



# Aan welk beeld moet de inkoper anno 2011 voldoen?

- *Quote Prof. Arjan van Weele*

“Het zou goed zijn voor de inkoopwereld als de moderne inkoper meer feminiene trekken vertoont”

## Veranderingen in de professie

- *Kennis van inkoop zelf lijkt hygiënefactor te worden (je wordt geacht dit te hebben).*
- Het vak van inkoop is in de afgelopen jaren verschoven van operationeel/tactisch naar tactisch/strategisch (verzwaring van NEVI 2 tactisch)
- Sociale vaardigheden en communicatie
  - Beïnvloedingstechnieken en tactieken
  - Zelfreflectie

# Talentontwikkeling

*Waar ligt uw potentie in het ontwikkelen van talent? Ontwikkel en creëer waarde; voor organisatie, afdeling en op individueel niveau*

NEVI Inkoopdag

19 juni 2012

Alexander Arsath Ro'is - NEVI Perspective

# Creëer waarde door het ontwikkelen van talenten

NEVI

- Talenten ontwikkelen?

De juiste kennis, de juiste kunde op de juiste plek; op individueel-, afdelings- en organisatieniveau.

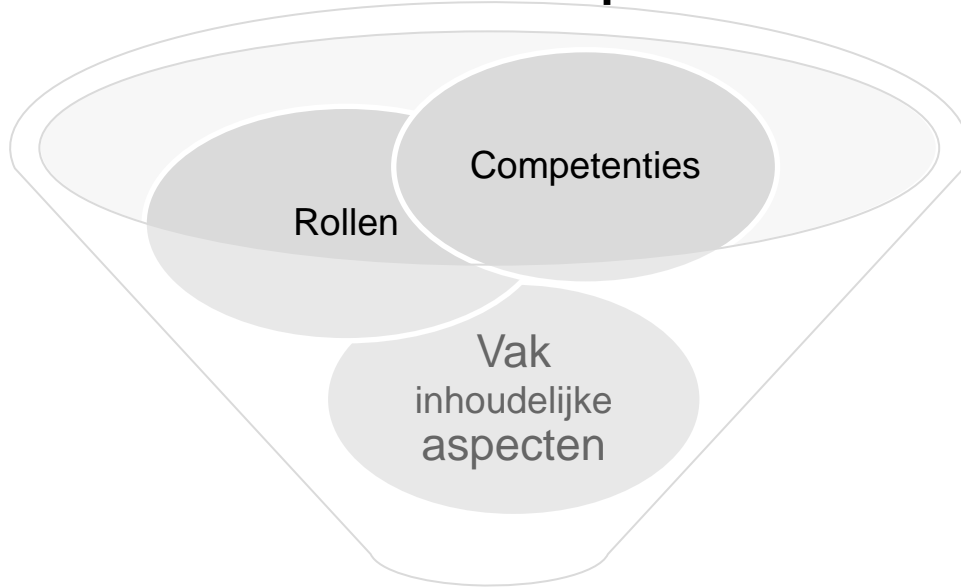
NEVI – thought en opinion leader lanceert:

1. Self assessment
2. Incompany assessment

Unieke tool met 4 dimensies: rollen, competenties en vakinhoudelijke aspecten en normprofielen

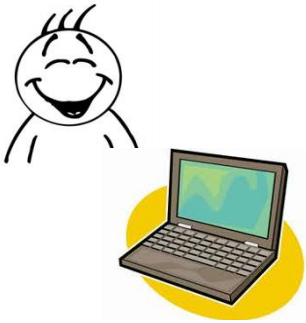
# Incompany assessment

## 1. Workshop

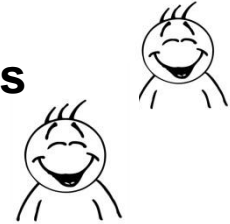


## 2. Normprofiel vaststellen

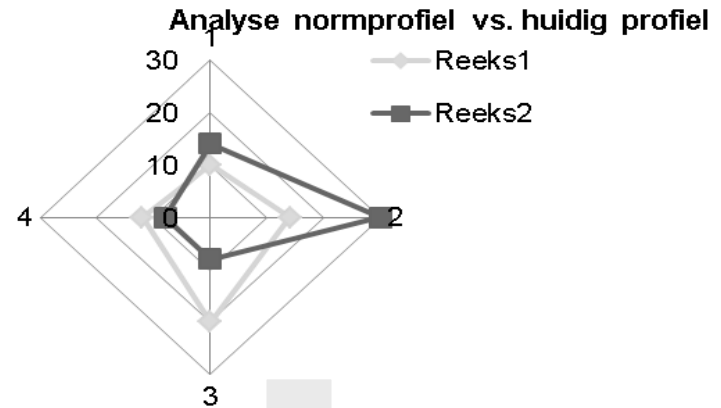
## 3. Online Assessment



## 3. (Optioneel) interviews



## 4. Analyse op organisatie-, afdeling en of individueel niveau

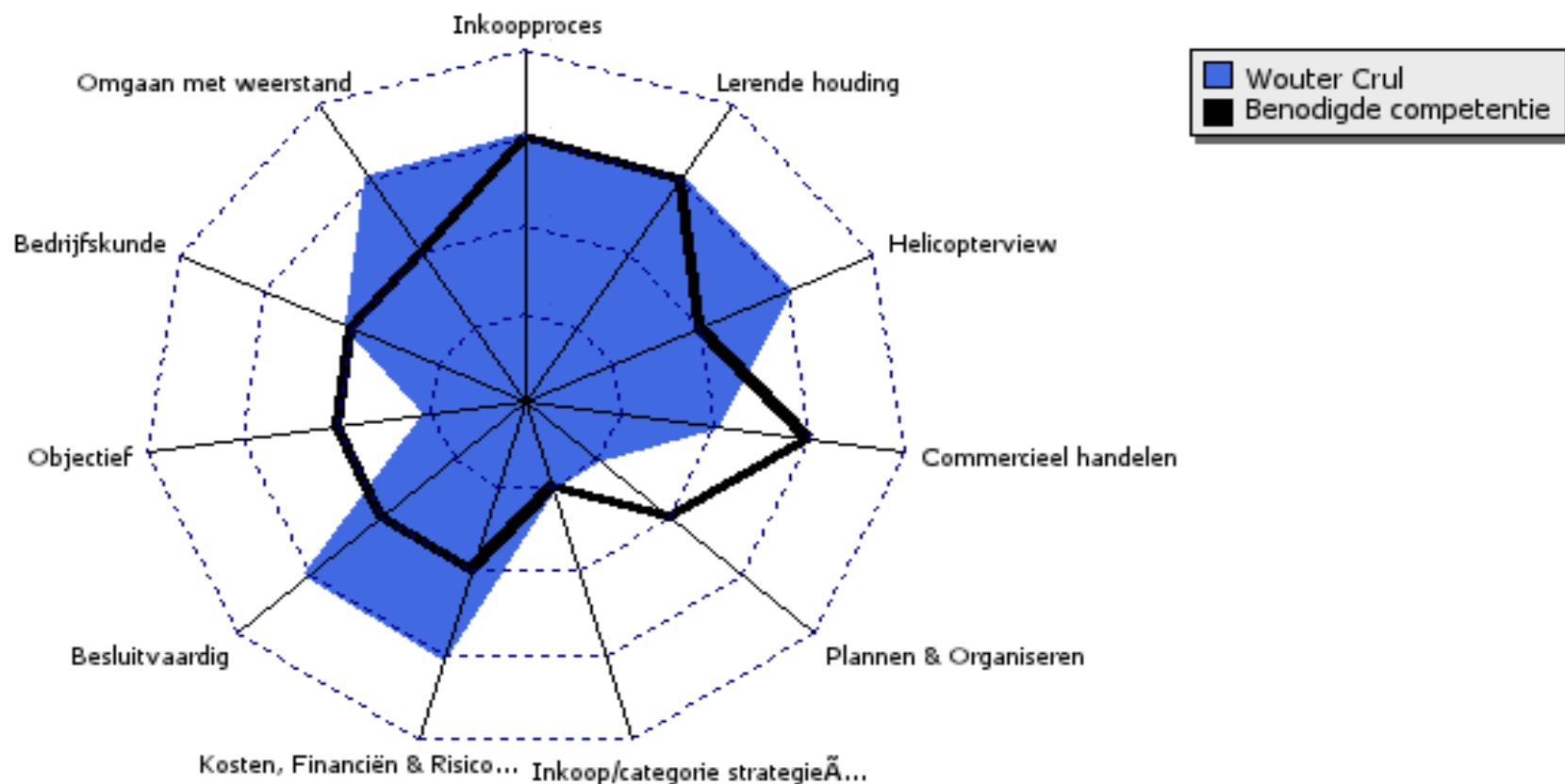


## 5. Rapportage:

- Talentontwikkeling organisatie specifiek
- Opleidingsplan organisatie-, afdelings en individueel niveau

# Deze beoordeling kan worden gevisualiseerd in een spingrafiek

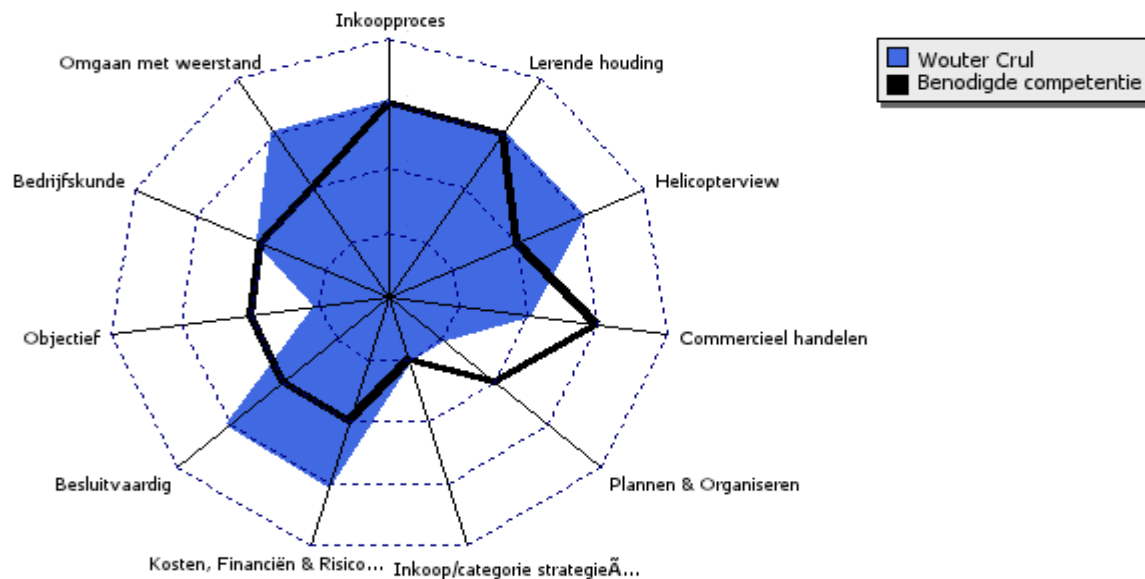
## Gap analyse - Prestatiemanager





# In de toekomst worden onder de grafiek ook ontwikkeltips getoond

## Gap analyse - Prestatiemanager



### Opleidings- en ontwikkeltips om aan uw competenties te werken:

**Competentie**  
3. Objectief

**Niveau**  
B

**Cursus**  
Conflicthantering

#### **Informatie**

Machtsbronnen. Dynamiek in samenwerkingsrelaties - Roos van Leary. Conflicthanteringstijlen. Problemen oplossen - dynamische oordeelsvorming. Onderdeel van de opleiding NEVI 2 Tactisch, PERSONAL DEVELOPMENT II. Duur: 1 dag.  
<http://www.nevi.nl/opleidingen/opleiding-nevi-2-tactisch>

# Waarom is talentontwikkeling zinvol?

## ● Incompany assessment

- De juiste mensen (met ontwikkelplannen) die recht doen aan de rollen, de juiste competenties en vakinhoudelijke aspecten op de juiste plek.
- Tool voor professionalisering van (inkoop)organisatie en personeel, in lijn met de organisatie strategie.

## ● Self assessment

- Waar liggen uw krachten, uw onderscheidend vermogen en ontwikkelpotentieel?
- Persoonlijk ontwikkel en opleidingsplan om uw talenten te ontwikkelen