**Functiebeschrijving Inkoper**

*Type functie: Referentiefunctie*

1) ALGEMENE KENMERKEN

De Inkoper richt zich op het inkopen van goederen en diensten tegen minimale kosten en optimale condities. De in- en externe contacten zijn gericht op optimale uitvoering van het inkoopbeleid. Het niet goed inspelen op ontwikkelingen kan de kwaliteit van inkoopbeslissingen beïnvloeden.

2) DOEL VAN DE FUNCTIE

Het bijdragen aan de voorbereiding, realisatie, bewaking en optimalisatie van de toegewezen inkoopprocessen.

3) ORGANISATORISCHE POSITIE

De Inkoper ressorteert hiërarchisch onder de leidinggevende van de afdeling waarbinnen de functie is gepositioneerd.

De Inkoper kan, afhankelijk van het niveau, functionele aanwijzingen aan anderen geven.

4) RESULTAATGEBIEDEN

1. Inkoopproces begeleiden en ondersteunen
* Signaleert en inventariseert de behoefte van de (interne) klant.
* Stemt budgetten af met interne budgetverantwoordelijken.
* Vertaalt behoeften van de business naar een programma van eisen en zet de vraag uit bij mogelijke inkooppartijen.
* Voert binnen bevoegdheden onderhandelingen over de inhoudelijke kant (kwaliteit van product/ dienst) en prijsaspecten (directe en indirecte kosten).
* Legt contracten met geselecteerde leveranciers vast en draagt deze over naar contractmanagement en contracteigenaren.
* Draagt zorg voor een complete, juiste en tijdige oplevering van managementinformatie.
* Evalueert het inkoopproject, voert verbetermogelijkheden door en communiceert opgedane kennis binnen de organisatie.

*Resultaat: Inkoopproces begeleid en ondersteund, zodanig dat producten en diensten tijdig verkregen worden volgens de verlangde specificaties en tegen optimale condities.*

1. Leveranciersprestaties en contractbenutting optimaliseren
* Coördineert, in samenwerking met de Contractbeheerder, de afstemming tussen business en de leveranciers op het gebied van contractverlenging en –beëindiging, contractmutaties en –consolidatie en periodieke prijsmutaties.
* Vertaalt afstemming tussen business en leveranciers naar Service Level Agreements (SLA’s).
* Analyseert de product-marktcombinaties en vertaalt deze naar acties voor optimalisatie van product-marktcombinaties, bijv. door meer gebruik van preferred leveranciers, betere contractbenutting, betere aansluiting van business behoeften, optimalisatie transactiestromen etc.
* Stemt af met en communiceert naar de business inzake afspraken, nieuwe marktontwikkelingen en veranderende behoeften vanuit de business.
* Verkrijgt en analyseert managementinformatie en coördineert interne en leveranciersevaluaties.
* Initieert de optimalisatie van de integratie van de leveranciers (bijv. leveranciersinformatie/ -kennisuitwisseling, bestel- en facturatieprocessen).
* Signaleert kansen en/of bedreigingen en signaleert afwijkingen in de inkoopprocessen.
* Volgt marktontwikkelingen en marktkennis/ -analyses en vertaalt deze naar inkoop- en leveranciersstrategieën.

*Resultaat: Leveranciersprestaties en contractbenutting geoptimaliseerd, zodanig dat deze beter aan de business behoeften tegemoetkomen en de integrale kostprijs beheerst blijft of verbetert.*

5) FUNCTIEDIFFERENTIATIEMATRIX

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inkoper C** | **Inkoper B** | **Inkoper A** |
| **Werk- en denkniveau en kenniselementen** | Hbo werk- en denkniveau* Kennis van contractmanagement en inkoopsystemen.
* Kennis ten aanzien van de producten en dienstverlening van de organisatie.
 | Hbo**+/wo** werk- en denkniveau * Kennis van tactische inkoop contractmanagement en inkoopsystemen.
* Kennis ten aanzien van de producten en dienstverlening van de organisatie.
 | **wo** werk- en denkniveau * Kennis van **strategische inkoop** en contractmanagement en inkoopsystemen.
* Kennis ten aanzien van de producten en dienstverlening van de organisatie.
 |
| **Aard en complexiteit van de werkzaamheden**  | * Levert een bijdrage aan de ontwikkeling van het operationeel/tactische inkoopbeleid.
* Levert een bijdrage aan tactisch of strategische inkoopprojecten en voert operationele inkooptrajecten uit.
* Adviseert de organisatie te aanzien van het eigen aandachtsgebied.
 | * Levert een bijdrage aan de ontwikkeling van het **tactische** inkoopbeleid.
* **Draagt verantwoordelijkheid voor tactische inkoopprojecten.**
* **Begeleidt en ondersteunt de business bij de implementatie gericht op inkoopaspecten met betrekking tot mensen, processen en technologie.**
* **Voert binnen bevoegdheden onderhandelingen over de voorwaardelijke kant (juridische aspecten.**
* **Zorgt voor promotie van de dienstverlening van de afdeling richting de interne klant.**
 | * Levert een bijdrage aan de ontwikkeling van **het strategische inkoopbeleid**.
* Draagt verantwoordelijkheid voor **tactisch/strategische inkoop-** **en aanbestedingsprojecten**.
* Begeleidt en ondersteunt de business bij de implementatie gericht op inkoopaspecten met betrekking tot mensen, processen en technologie.
* Voert binnen bevoegdheden onderhandelingen over de voorwaardelijke kant (juridische aspecten.
* Zorgt voor promotie van de dienstverlening van de afdeling richting de interne klant.
* **Fungeert als sparringpartner voor betrokkenen met betrekking tot het eigen en aangrenzende specialismen.**
* **Coacht of begeleidt eventueel andere collega’s.**
 |
| **Invloed/impact** | * Complexe en kwaliteitskritische werkzaamheden.
* Het begeleiden en ondersteunen van inkoopprocessen met een laag tot gemiddeld afbreukrisico.
* Doet verbetervoorstellen en realiseert deze op operationeel niveau na goedkeuring.
 | * Complexe en kwaliteitskritische **specialistische** werkzaamheden.
* Het begeleiden en ondersteunen van inkoopprocessen met een **gemiddeld** afbreukrisico.
* Doet verbetervoorstellen en realiseert deze op **operationeel/tactisch niveau** na goedkeuring.
 | * Complexe en **specialistische werkzaamheden met weinig terugvalmogelijkheden.**
* Het begeleiden en ondersteunen van inkoopprocessen met een gemiddeld **tot hoog** afbreukrisico.
* Doet verbetervoorstellen **of initieert innovatie** en realiseert deze op **tactisch/strategisch niveau** na goedkeuring.
 |
| **Netwerk** | * Bouwt en onderhoudt een netwerk van relevante contacten en zet het netwerk actief in om de doelstellingen van het team/ de afdeling te realiseren.
 | * Bouwt en onderhoudt een netwerk van relevante contacten en zet het netwerk actief in om de doelstellingen van het team/ de afdeling te realiseren.
* **Verzamelt en genereert actief informatie binnen (landelijke, regionale en/ of lokale) netwerken en vertaalt deze naar relevante informatie voor het eigen aandachtsgebied.**
 | * Bouwt en onderhoudt een netwerk van relevante contacten en zet het netwerk actief in om de doelstellingen van het team/ de afdeling te realiseren.
* Verzamelt en genereert actief informatie binnen (landelijke, regionale en/ of lokale) netwerken en vertaalt deze naar relevante informatie **voor de inkooporganisatie.**
* **Vertegenwoordigt de organisatie binnen netwerken.**
 |