

Lang leve de freelance inkoopprofessional!

Al vele jaren ondersteunen freelancers (tegenwoordig zzp-ers genoemd) organisaties met inkoopadvies en interim-management. Waren het voorheen de inkoopmanagers met ruim 10 jaar managementervaring die de stap naar zelfstandigheid durfden te wagen, nu is er de trend dat ook tactisch inkopers de interim- en adviesmarkt betreden.

Voorbeelden van activiteiten van deze nieuwe groep freelancers zijn: het uitvoeren van (Europese) aanbestedingen / inkooptrajecten of het inbrengen van materiekennis hierbij, het opzetten van leveranciers- en contractmanagement en bijvoorbeeld het uitvoeren van een inkoopdiagnose.

Er zijn diverse argumenten om juist een freelance inkoopprofessional in te huren binnen uw inkooporganisatie. De freelancer heeft zeker de kennis en ervaring (je huurt de vent, niet de tent) die gevraagd wordt in huis. Maar het belangrijkste is misschien wel dat freelance inkoopprofessionals vaak de best-of-class zijn.

Uitblinkers dus met goed ontwikkelde competenties zoals resultaat- en prestatiegerichtheid, adviesvaardigheden, organisatiesensitiviteit, samenwerking en klantgerichtheid. Het zijn juist deze topinkopers in de markt die continue investeren in zichzelf. Ontbreken deze competenties, dan is het freelance-avontuur ook geen lang leven beschoren.

Waar vindt u de juiste inkoopprofessional en hoe scheidt u het kaf van het koren? Op <http://www.conducto.nl> vermelden ruim 100 inkoopprofessionals hun beschikbaarheid en inzetbaarheid. Veel freelancers hebben ook een link op <http://inkoop-bedrijven.pagina.nl>.

Check altijd referenties van eerder uitgevoerde opdrachten en nodig de freelancer eerst uit voor een kennismakingsgesprek.

Ambitie om freelance Inkoopprofessional te worden? Dan moet je alle onderstaande vragen met "ja" kunnen beantwoorden!

1. (Financiële) zekerheid is niet belangrijk voor me
2. Ik kan een aantal maanden zonder inkomsten leven
3. Netwerken gaat bij mij vanzelf
4. Ik weet wat ik wel en niet kan
5. Ik weet welke opdrachten ik wil en kan en welke vooral niet
6. Ik ben bereid om veel te reizen voor woon-werkverkeer
7. Mijn sterke punten zijn mijn competenties op het gebied van samenwerken, klantgerichtheid, communicatie en organisatiesensitiviteit
8. Ik ben bereid tijdelijk opdrachten te accepteren onder mijn niveau

De do's en don'ts bij het inhuren van freelancers

Do's:

- Check in welk kennis en relatienetwerk hij zich begeeft
- Check "proven performance"
- Formuleer duidelijk de probleemstelling en doel van de opdracht
- Deel ook de relevante gevoelige informatie rondom de opdracht

Don'ts:

- Prijskopen: goedkoop is duurkoop
- No-cure-no-pay trajecten
- De fee is percentage van de gerealiseerde besparing
- Vage of algemene opdrachtomschrijving bij aanvang

Ergernissen top 5 bij het inhuren van een adviesbureau:

- Je huurt de senior in, maar de junior doet het werk
- Consultants die het vak nog moeten leren en ervaring bij u opdoen
- Beloftes die worden gedaan in het verkoopgesprek worden niet nagekomen
- Theoretische rapporten die in de lade belanden
- Steeds een nieuwe contactpersonen door personele wijzigingen

Voor meer informatie, bel met Geert Geertsema van Conducto Inkoopprofessionals, 026 32 33 199 of mail naar info@conducto.nl