

TopBUYers

'Gespecialiseerd in inkoop in de breedste zin van het woord'

TopBUYers is dé specialist in werving & selectie van Inkoop Professionals. Zij brengen opdrachtgevers en inkoop specialisten bij elkaar. In een tijd van krapte op de arbeidsmarkt geen makkelijke opgave. Maar middels een database met hieraan gekoppeld het keurmerk Recruitment heeft TopBUYers een belangrijke troef in handen.

In een tijd van personeelstekort en een wildgroei aan bemiddelingsbureaus is een 'Unique Selling Point' voor een werving & selectiebureau grote noodzaak. Niet voor niets koos directeur Frank de Vet voor een specialisatie in de inkoop. De Vet begon in 1997 voor zichzelf, nadat hij uit ongenoegen vertrok bij het detacheringbureau waar hij toen in dienst was. 'Het bureau waar ik werkte werd overgenomen door uitzendbureau Unique. Hier telden

inkopers die bij ons zijn ingeschreven goed. Als er ergens veranderingen optreden bij een organisatie op de afdeling inkoop, weten wij dat snel.'

Wervingsproces

Voor het gehele wervingstraject, van de intake, het matchen van inkopers met bedrijven tot advisering, zijn de accountmanagers van TopBUYers verantwoordelijk. Zij doen dit op basis van het keurmerk Recruitment, een soort ISO-certificering voor

vinden wij persoonlijkheid net zo belangrijk als vakinhoudelijke kennis. Als inkoper moet je niet alleen de skills van het inkoopvak beheersen, maar ook specifieke softcompetenties in huis hebben.' Om die 'softcompetenties helder te krijgen, heeft TopBUYers een unieke test ontwikkeld die online via hun internet site is te maken.

Franchiseformule

TopBUYers vestigde zich in 2004 in Maastricht. Hoewel in een uithoek van Nederland, vond De Vet dit een prima plek om neer te strijken. 'Je kunt in ons werk ook buiten de spits afspreken en veel zaken zijn goed via internet te regelen. Toch merk ik dat het de laatste jaren wel lastiger wordt. Door al het fileleed en de stijging van de benzineprijzen, is het wel zo handig om extra trefpunten in het land te hebben.' De expansie begon in februari 2007 met een vestiging in Noord-Nederland. Een dusdanig succes, dat een tweede vestiging in Noord-Holland in de planning staat. De Vet: 'TopBUYers werkt met een franchiseformule. Je kunt bij ons het ondernemerschap uitoefenen, waarbij TopBUYers je de infrastructuur en handvatten aanreikt.

niet de mensen, maar de uren. Voor TopBUYers wilde ik terug naar de core-business van het detacheringvak: de peoplebusiness.' 'Wij bieden inkoop in de breedste zin van het woord', vervolgt De Vet. 'TopBUYers is actief in alle branches. We opereren in een klein team en kennen de markt en de ruim 4.000

Werving & Selectiebureaus, waarin de processen van recruten tot in de detail staan beschreven. 'Slechts 22 selectiebureaus mogen dit keurmerk dragen, wij zijn er trots op dat wij dit keurmerk hebben. De accountmanager inventariseert de behoefte van de opdrachtgever en toetst de kennis van de kandidaat. Voor een goede match

'Bureaus die pretenderen alle vacatures te kunnen vervullen, zijn niet serieus te nemen'



Kerngegevens

- Is in bezit van het keurmerk Recruitment voor werving & selectiebureaus;
- Is gespecialiseerd in inkoop;
- Focust zich ook op internationale opdrachtgevers;
- Is in verschillende branches actief.

met veel ervaring maar zonder universitaire of hbo opleiding zorgen voor stabiliteit, continuïteit en dragen hun kennis over. Zij verdienen ook een kans. Bureaus die pretenderen alle vacatures te kunnen vervullen, zijn niet serieus te nemen. Wij weten dat het moeilijk is, maar komen wel met creatieve oplossingen. Daarom ook werken we met een benchmark volgens het Keurmerk recruitment ter verbetering van onszelf. Dit maakt het voor ons inzichtelijk op welke punten wij ons kunnen verbeteren. Dat houdt ons kritisch en scherp.'

Je kunt direct met de door ons aangeleverde kennis en informatie aan het werk en je zaak verder zelfstandig doorontwikkelen. Geïnteresseerden kunnen zich melden!'

Toekomst

TopBUYers is een kleine speler, maar weet zich aardig te profileren door een gericht marketingbeleid te voeren. De Vet: 'We zijn een klein bureau en hebben niet de middelen om op de gebruikelijke manier onze naamsbekendheid te vergroten. Daarom voeren wij gerichte marketing middels nieuwsbrieven en netwerken. Onze ervaren Accountmanagers brengen bijvoorbeeld in kaart wie er

zich zoal begeeft in de inkoopwereld en de "schil" daaromheen. Hiermee bedoel ik de mensen die dicht bij de functie van inkoop zitten qua competenties en opleidingen, denk aan projectleiders en bedrijfskundig opgeleiden. Omdat steeds meer bedrijven internationaal opereren, gaan wij ook vaker internationaal werven.' In maart 2008 was er een record aan laagste aantal werkzoekenden. Het arbeidspotentieel vergrijsst en het aantal starters neemt af. Ook een gespecialiseerd bureau kan niet om deze feiten heen. 'Opdrachtgevers moeten inzien dat de ideale kandidaat die ze voor ogen hebben niet altijd te krijgen is', geeft De Vet toe, 'Kandidaten

contactgegevens

TopBUYers
 Europalaan 24
 Maastricht-Airport
 Postbus 338
 6200 AH Maastricht
 T. 043-3217779
 F. 043-3217911
 E. info@topbuyers.nl
 I. www.topbuyers.nl