

Trainerprofil

Katrin R. Feldner

Einkaufstrainerin,
Einkaufsberaterin,
Interim Managerin



*„Faszination Einkauf! –
Nur wer selber brennt, kann andere anfeuern!“*

Qualifikationen

- Methodische Arbeit mit Seminarschauspielern im Training und Coaching, Institut Synergie 2016
- Business Trainerin IHK, 2014
- Diplomierte Einkaufsmanagerin BME, 2013
- Betriebswirtin IHK, 2000
- Fachkauffrau für Einkauf und Materialwirtschaft BME, 1995
- Ausbildung zur Bürokauffrau, 1991

Trainingsschwerpunkte

- Spezifische Fachtrainings für den Einkauf und deren Schnittstellen, z.B. Technik, Logistik, Qualitätsmanagement
- Einkaufserfolge abbilden und erzielen
- Ausrichtung strategischer Einkauf mit aufbauender fachlicher Qualifizierung der Einkäufer
- Change Management im Einkauf (Begleitung von Veränderungsprozessen)
- Perspektivwechsel im Einkauf (Erkennen unterschiedlicher Sicht- und Verhaltensweisen)
- Teamentwicklung für den Einkauf
- Projektmanagement im Einkauf, Projekteinkauf
- Kommunikation und Verhandlungstraining mit Lieferanten
- Verkauf trifft Einkauf: Verkäufer lernen Einkäufer verstehen – vice versa!

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)

Profil

- Einkaufsexpertin mit über 25 Jahren Berufserfahrung in verschiedenen Branchen
- Langjährige Führungserfahrung in Einkaufsabteilungen
- Seit 2011 selbständig als Trainerin, Beraterin und Interim Managerin für alle operativen und strategischen Herausforderungen des Einkaufs

Meine Trainings und Beratungsleistungen zeichnen sich durch Nachhaltigkeit aus. Die mit Ihnen vereinbarten Ziele, Inhalte und Maßnahmen Ihres individuellen Einkäufertrainings werden von mir so gestaltet, dass sowohl Einkaufs-Junioren, erfahrene Einkäufer als auch einkaufsferne Beteiligte, das im Training vermittelte Zusammenspiel von Theorie und Praxis unmittelbar verstehen und auf ihre aktuellen Einkaufssituationen anwenden können.

Durch meinen Trainingsaufbau erschließt sich den Teilnehmern die „Faszination Einkauf“ in seiner Breitbandigkeit und Tiefe sehr schnell, so dass ein Funke von mir als Trainerin zu den Trainingsteilnehmern überspringt. So gebe ich meine Leidenschaft und Faszination für den Einkauf weiter!

Mögliche **klassische Herausforderungen** im Einkauf sind:

- Spezialisierung auf effektives Zusammenarbeiten des Einkaufs mit den internen Schnittstellen (Technik, Entwicklung, Produktion, Controlling, Logistik, Qualitätsmanagement etc.),
- eine erfolgreiche Kommunikation mit den Lieferanten,
- aktive und strategische Einbindung des Lieferanten in die eigene Wertschöpfungskette
- Abstimmung in Einkauf-Teams generell (Festlegung von Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortlichkeiten) sowie speziell im Projektteam
- Verhandlungsführung (intern/extern)
- Preisverhandlungen vorbereiten, erfolgreich durchführen und nachbereiten
- Beachtung interkultureller Besonderheiten
- Klärung von Konflikten zwischen Einkaufsabteilung und den internen Schnittstellen

Innerhalb der Trainingssequenzen werden die Teilnehmer eingeladen, sich mit Hilfe unterschiedlicher Methoden auf neue Ideen und Verhaltensweisen einzulassen und sich im geschützten Trainingsrahmen auszuprobieren: in neuen Rollen, neuen „Haltungen“ und mit neuer Motivation!

Die Themen „persönliche Einstellung/Haltung“, „Persönlichkeitsentwicklung“ und „Selbstpräsentation und –marketing“ stehen neben einkaufstechnischen Know-how-Transfer ebenfalls im Fokus.

Branchenerfahrungen

Defence, Aviation, Elektronik, Feinmechanik, Optik, IT, Handel, Stahl- und Anlagenbau, Montanindustrie, Aufzugsherstellung, Schiffsbau, Offshore, Medizintechnik, Stromanlagenbau

Mitgliedschaften

- Bundesverband Einkauf und Materialwirtschaft (BME)

Referenzen

- Hüttenwerke Krupp Mannesmann, Duisburg
- ThyssenKrupp Elevator, Essen
- direkt gruppe, Hamburg
- Handtmann elteka, Biberach/Riss
- Handwerkskammer, Bremen
- SVG, Bremen
- Initial Rentokil, Wien
- Nobiskrug, Rendsburg
- MDM, Braunschweig
- GuH Marine, Hamburg
- Trumpf Medical, Saalfeld
- AEG Power Solutions, Belecke