

Persoonsgegevens

Naam : **Robert A. Stoop**
Getrouwd : 2 zonen
Adres : Touwbaan 48
Postcode & woonplaats : 3142 BV Maassluis
E-mailadres : keustoop@caiway.nl
Telefoonnummer : 010-8806931
Rijbewijs : A, BE - in bezit van auto en motor

Profiel

Ik voel mij met name thuis in een commercieel en/of technische omgeving, waarin het nemen van initiatief wordt verwacht en gewaardeerd. Afspraak is voor mij afspraak. Ervaring met contract-, leveranciersmanagement, leveranciersselectie, waarbij ik op een natuurlijke wijze omga met de soft skills en daarop communiceer. Onderhandelen stroomt door mijn aderen. Werk op HBO-niveau. Praktisch geschoold in WTB.

Ik omschrijf mijzelf als commercieel en technisch onderlegd. Ik heb daarbij geen nine-to-five mentaliteit, ben een doener, doorzetter, tactvol, pragmatisch en besluitvaardig. Ik beschik over een brede belangstelling, ben leergierig en integer. Ik ben in staat prioriteiten te stellen en denk niet in problemen maar in oplossingen. Zoeken naar nieuwe wegen, daar waar nodig is, is voor mij een uitdaging. Ik ben een bruggenbouwer, geen strateeg en zoek indien nodig een sparringpartner of iemand met meer kennis van zaken dan ik. Ik ben een teamspeler, maar heb wel graag een aantal eigen taken en verantwoordelijkheden. Mijn collega's vertellen mij: gemakkelijk in de omgang, met een gezonde dosis humor.

Werkervaring

Beroep : Procurement Planning & Performance Manager
Periode : Sept 2019 – Dec 2019.
Werkgever : BP Raffinaderij Rotterdam-Europoort bv
Omschrijving : Herzien, onderhandelen en oversluiten jaarcontracten van 10K tot 4.6M in variërende disciplines. Of het beëindigen van contracten i.o.m. interne stakeholders.

Beroep : Eigenaar, directeur
Periode : Febr 2016 – heden. Parttime.
Organisatie : Scherpslijper v.o.f. Rotterdam.
Omschrijving : Slijpen en repareren van keukenmessen, kookmessen (Japans, Golbal, Zwillingen, Sabatier, Wusthoff), bestek, kappersschaar en scheermes. Tuingereedschap: rozentang, heggenschaar, bijl, zeis. Slijpen van cirkelzaagbladen. Fabricage van messen volgens eigen ontwerp. Tweedehands inruil messen. Vernieuwen oude messen. Scherpslijper.nl

Beroep : Project inkoper
Periode : Juli 2017 – Sept 2017.
Werkgever : APM Terminals I and II Europoort-Rotterdam. Container overslag, MAERSK.
Omschrijving : Inkoop van technical equipment en maintenance voor containercranes – SQC's, spreaders en straddle carriers. Determinering en onderhandelen t.b.v. een Siemens IPC plant-besturingsstelsel van € 143.000,= naar 94.000. Het categoriseren van 7000 one-off's-orderregels tot subgroepen t.b.v. standaardisatie.

Beroep : Adviseur
Periode : Februari 2013 – heden. Parttime.
Werkgever : Boa Vista Supplies Lda i.o. Kaapverdië. Groothandel maritiem en industrie.
Omschrijving : Coachen t.a.v. zakelijk benadering/positionering in de (inter)nationale verkoop- en inkoopmarkt. Business Development Orientation. Marketing. HRM.

Beroep : Senior Buyer a.i.
Periode : 23 Februari 2015 – 30 September 2015
Werkgever : AkzoNobel Chemical Industries b.v. – Chemiefabriek.
Omschrijving : Tijdens de lopende TAR, shut-down gerichte Contracten managen, herzien, onderhandelen en afsluiten. Inkoop projecten. Korte termijn troubleshooter.

Beroep : Senior Buyer en Buyer
Periode : 27 November 2012 – 30 Juni 2013
Werkgever : Fairstar Heavy Transport Rotterdam – reder met semi-submersibles.
Dockwise Breda – reder met semi-submersibles.
Omschrijving : Voor Fairstar in de eerste maanden, werkend aan het GORGON Australië-project, tijdelijke vervanging: wegwerken back-log, contracten herzien. Inkopen fleet related materialen. Liaise met de Fleet en Ship Managers, Masters en Chief Engineers t.a.v. bevoorrading van de stores en reserveonderdelen. Onderhandelen. E-sourcing. Hergroeperen naar meer lokaal inkopen in Azië havens. Expediting. HESSQA-inkoopproces aangevuld. Contactpersoon Super-user ShipServ.
Bij DOCKWISE als buyer voor een project in Maleisië: Topsides (20,000 MT) transport en installatie d.m.v.float-over. Werkzaam als pasdeel van het projectteam. Aanvragen. Projectvergaderingen. Toolboxmeetings. Set-up E-auction voor Bid-analyse.

Beroep : Senior Buyer
Periode : 11 April 2011 – 06 jan 2012
Werkgever : Air Products Nederland b.v. Botlek Rotterdam – producent vloeibare gassen.
Omschrijving : In eerste instantie: Projecten draaien. Inkopen van diensten en materialen. Onderhandelen. E-sourcing.
Schakelen tussen bedragen van € 5000 en € 500.000 à strategisch plan. Flexibiliteit is belangrijk, omdat de werkdruk hoog is. Tijdelijke vervanging van twee zieke werknemers. Tendering. Bid-analyse.
Additioneel: toegewijd senior inkoper voor de Shut Down (TAR) tot het einde van het jaar. Contractbeheer. Day-to-day projectenvergadering. Nazorg van de After SD: afhandeling contract afspraken en eindbesprekingen. En toetsing.

Beroep : Senior operationeel inkoper
Periode : 2008 – 07.2010
Werkgever : Huisman Equipment BV Schiedam – producent offshore / onshore hijskranen
Omschrijving : Aanvankelijk het beheren van strategisch inkoopportfolio € 32 miljoen. Overleg/bezoek fabrieken. Procesverandering en aansturing binnen de organisatie naar centrale inkoop. Rapportage aan hoofd inkoop. Verantwoordelijk voor het verkrijgen van de juiste technische inkoopspecificaties in overleg met de afdeling engineering, quality en werkvoorbereiders. Initiator nieuwe leveranciers, bench-marking, projectoverleg, contractafspraken, werkoverleg supply management-systeem. Toolboxmeetings. Kostenreductie. Opzetten kanban t.b.v. hydrauliek componenten als voorbereiding voor de productie in de vestiging China. Ervaring met productieomgeving. Inbreng: 80% van de facturering op 60 dagen betaling. Jaar bonussen bij leveranciers.

- Beroep* : Inkoper
Periode : 2003 – 2007
Werkgever : Pieterman glastechniek Vlaardingen b.v. – glastoebehoren groothandel
Omschrijving : Bewaken van het inkoopproces en/of doorvoeren van verbeteringen. Overleg met hoofdinkoop en vervanging. Verantwoordelijk voor het nemen van actie in zake reclamaties en/of claims. Optimaliseren en wijzigen gegevensbeheer van het inkoop-automatiserings systeem. Overlegcontact met hoofd magazijn. Initiatieven nemen in onderzoek naar nieuwe producten en leveranciers. Internationaal zakendoen in Europa en Azië. Uitgave besparing tot op 36%. Voor 50 % van de inkoopomzet: 3% betalingskorting binnen 14 dagen
- Beroep* : Senior Inkoper
Periode : 2001 – 2002
Werkgever : Rapid-Pane Maasland b.v (ACG) – thermopane glas producent
Omschrijving : Centraliseren en stroomlijnen van het inkoopproces. Opzetten van centraal productiegoederenmagazijn. Ontwikkelen van inkoopinformatiesysteem. Beheer inkoopafspraken, selectie en beoordeling leveranciers. Op korte termijn betere leverancierskortingen (tot 34%) bedongen.
- Beroep* : Commercial manager
Periode : 1999 – 2001
Werkgever : Bahrfuss Internationaal b.v. Shanghai/Rotterdam – barter trader
Omschrijving : Opzetten en tot stand brengen van de import vanuit China en andere markten. Daarvoor reisde ik regelmatig o.a. naar China voor import-export, sourcing, marketingactiviteiten, projectvoorbereiding en kwaliteitsbewaking. Expediting. Export hoogwaardig schroot.
- Beroep* : Commercieel-technisch medewerker buitendienst
Periode : 1998 – 1999
Werkgever : AkzoNobel Coatings b.v.Sassenheim – autolakken / luchtgereedschap
Omschrijving : Voor divisie Sikkens verrichte werkzaamheden: klantbeheer, productvoorlichting, verkoop, troubleshooten, maken van marketing-investerings prognoses. Toepasbaar maken van het systematisch omzetten van traditionele lakken naar VOS-arme producten (waterverf) op basis van veranderde milieuwetgeving. AKZO was daarin een avant-gardist. Het behouden van de omzet na de verandering werd gekenmerkt als een grote plus.
- Beroep* : Zelfstandige, eigen zaak
Periode : 1993 – 1998
Werkgever : Dealerschap Snap-On Robert Stoop Tools-centre
Omschrijving : Eenmanszaak/ groothandel in hand-, lucht- en meetgereedschap. Algehele bedrijfsvoering, inkoop, verkoop, administratie, financiering. Doorontwikkelen van de bestaande portefeuille in de automotieve branche. Opzetten van een tweede verkooplijn naar (maritime) industrie en kleine fabrikanten. Daarop volgde een 23% omzetsijging.
- Beroep* : Partner/manager groothandel, procurist
Periode : 1990 – 1993
Werkgever : Fa. W. Smit Maassluis – ijzerwaren/gereedschappengroothandel voor industrie en bouw
Omschrijving : Mede bepaling algehele bedrijfsvoering, leiding en coördinatie over diverse activiteiten en projecten, inkoop, verkoop, relatiebeheer. Ontwikkeling van groothandelsmentaliteit met regionale dekking en bevordering teamgeest. Omzetsijging 8-12 % per jaar.

<i>Beroep</i>	: Commercieel-technisch medewerker binnen/buitendienst
<i>Periode</i>	: 1978 – 1990
<i>Werkgever</i>	: O.D.S. bv Barendrecht – staal, RVS, buis, appendages, pompen groothandel.
<i>Omschrijving</i>	: 1986 – 1990 Export, inkoop af-fabriek, verkoop, calculatie, correspondentie, keuren, kwaliteitszorg, certificeren, reizen, contactpersoon voor douane en expeditie. Doorstart export met als gevolg omzetsijging 210%. 1978 – 1986 Telefonische verkoop, calculatie, correspondentie, offreren.
<i>Beroep</i>	: Assistent inkoper
<i>Periode</i>	: 1977 - 1978
<i>Werkgever</i>	: Hoekloos bv Schiedam (Linde) – industriële gassen / medische apparatuur
<i>Omschrijving</i>	: Rappelleren, correspondentie, levertijdbewaking.

Opleidingen

2014	Best Value Procurement (BVP) knowledge sharing meeting van Vereniging Best Value Nederland
2012 -	Europese aanbesteding
1999 - 2003	Inkoopmanagement (eigen studie, op basis van NEVI I, II)
1986 - 1986	Frans (conversatie)
1982 - 1983	Exportmedewerker binnendienst (Fenedex a)
1981 - 1981	Conversatie Duits (gevorderden)
1978 - 1978	Engels handels-, bedrijfscorrespondent (cursus)
1974 - 1976	Nima-a (cursus)
1972 - 1976	Middelbare handelschool algemene handel (mds-c)
computer	Als gebruiker van: Salesforce, DocuSign, Afas, Ultimo, ISAH, SAP, IFS, ShipServ, SMMS.

Hobby's

(Land)zeilen
Partner van Scherpslijper.nl

Nevenactiviteiten

Als vrijwilliger: Pikker; opruimen kunststof langs de Waterweg. Sinds 2011.
Vereniging huiseigenaren i.o. als projectleider overlast van leidingwater 2011-2012 single source.
Overleg Evides en Gemeente Maassluis.
Penningmeester jeugdorganisatie, kunstnijverheidsvereniging en patiëntenvereniging in diverse jaren.
Project thermo ramen voor een kerkgebouw. 2010.
Verkoopplan opstellen van bandenverkoop in Europa voor Yokohama Botlek.1995.
Het schrijven en uitvoeren van een ondernemingsplan. 1994.
Startgroep oprichting Montessorischool Maassluis. 1986.
Bestuur Oranjevereniging kinderspelen Koningshoek Maassluis.1989-1993.
Marktonderzoek regionale dekking van het winkelcentrum Koningshoek Maassluis.1976.

Kennis van

Materiaal: brandstof, metalen (b.v. corten, nodulair, staal, aluminium), kunststof, hout, glas.
Materiaal bewerken: lassen: MIG, TIG, vlamboog, acetyleen, slijpen, frezen, kotten, draaien.
Galvaniseren, koud- en warmwalsen. Gieten, spuitgieten.
Onderzoek: NDO en destructief onderzoek, chemisch, spectrograaf.
Metallurgie.
Tekening lezen.
Bureaus: LR, DNV, ABS, GL, MME, ApplusRTD, SGS.
Certificering: materiaal, diensten.
Normen: ISO, DIN, SIS, ANSI, NEN, EN.
Walsfabrieken bezocht: British Steel (UK), Thyssen (D), Salzgitter (D), Jansen AG (CH).
Overige: Rote Erde (D), Liebherr (D), Bosch Cylinders (NL), Gedore (D).
Papierfabriek: Imbalapaper/Gruppo Perini (IT).
Handelsreizen: Zweden, Noorwegen, Denemarken, Engeland, Frankrijk, Duitsland, Zwitserland, België, Italië, China.
Recycling: kunststof, metalen.
Verfsystemen, poeder-coaten.
Reiniging, stralen, pressure steam cleaning.
Vervoer.
Soft skills.
Contracts/juridisch.
TCO
MOC
Regelneef.