

1. Managen van een aantal Opkopers

Alle onderstaande informatie en ook de overzichten en details zijn te vinden in de map 5.1.2h

5.1.2h op 5.1.2h

a. Sterisets

- Contacten zijn 5.1.2e en 5.1.2e en ook 5.1.2e (Medisp)
- Dagelijks contact in ieder geval via email, daarnaast twee, drie keer per week per telefoon. Met 5.1.2e over grotere lijnen, met 5.1.2e en 5.1.2e over details.

2R maskers: voor Contract Steri03 moeten nog ongeveer 35 miljoen 2R maskers van MSafe worden uitgeleverd. Sterisets heeft al wel 30% van dit contract aanbetaald, wat neerkomt op 90 miljoen stuks – de laatste 35 miljoen zijn eigenlijk al betaald.

Handschoenen:

5.1.1c 5.1.1c 5.1.2e en 5.1.2e 5.1.1c 5.1.1c 5.1.1c 5.1.1c

Jassen: We hebben een aantal jassen laten keuren door het lab van Sterisets. Ook hebben ze deze maand een schouw gehouden van de logistieke situatie van de jassen in Eindhoven. Op 29 maart hebben ze een PO voor samples verstuurd, die als het goed is op 30 maart naar Oss worden verstuurd.

Overig:

5.1.1c 5.1.1c

b. Fresco Farma

c. Contact is 5.1.2e

5.1.1c

d. Splendid

e. Contact is 5.1.2e

5.1.1c

5.1.1c

f. Mondmaskerfabriek

Mondmaskerfabriek wil graag afgekeurde 2R van hun eigen merk terugkopen. Helaas vindt het GMT dit geen goed idee. 5.1.2e ik heb een paar keer per maand contact met 5.1.2e ook over wat er gebeurt in de NL markt van PPE.

Elke lead vermelden we in ons overzicht: 'Leads voor verkoop stock' in 5.1.2h

5.1.2h

2. Reguliere taken

- a. Wekelijkse update voor GMT
- b. Elke vrijdag stuur ik een kort overzicht van de lopende zaken, de deals die we verwachten en een algemeen beeld van de markt naar GMT. Ik probeer dit altijd informeel en positief gestemd te houden. Het is belangrijk om hen mee te nemen in onze wereld, dat bevordert ook het tempo waarin nota's goedgekeurd worden.
- c.
- d. Informatie over deals naar Stakeholders
- e. Op het moment dat er een nota voor verkoop is goedgekeurd en we een concept-contract tekenen, breng ik de volgende mensen op de hoogte
 1. Logistiek – zij moeten weten welke lotnummers, hoeveel naar welke leverancier, vanuit welk magazijn en naar welke bestemming gaan, per vrachtwagen of per boot. Hiervoor had ik natuurlijk allang contact met 5.1.2e maar nu stuur ik nog eens een overzicht van alle afspraken en de exacte aantallen en lotnummers, hiervoor neem ik ook 5.1.2e / 5.1.2e mee in de email. Ook koppel ik de logistieke afdeling aan de contactpersonen bij de koper.
 2. Finance- zij moeten weten hoeveel de aanbataling is die ze in rekening moeten brengen bij wie (kan je doen via 5.1.2e maar ook 5.1.2e meenemen in deze email)
 3. BDO – (via 5.1.2e en 5.1.2e zij moeten weten hoeveel stuks van welke lotnummers / goederen, per wanneer waarheen gaan. BDO gaat hiermee naar de douane en belastingdienst)
 4. DRZ – (via 5.1.2e) – zij moeten weten hoeveel stuks van welk artikel weggaan en dat de prijs marktconform is
 5. Contractmanagement 5.1.2e - zij moeten de contracten goed archiveren en er voor zorgen dat ook CiBG haar handtekening zet.
- f. Regelmatige benchmark van prijzen
- g. Hiervoor stuur ik een verzoek voor een prijs voor onze artikelen (handschoenen, FFP2 ..) per 10 miljoen of 100 miljoen stuks, in Nederland. Naar :

- h. 5.1.2e, 5.1.2e, 5.1.2e (Mediq) en soms ook 5.1.2e (Majestic). Daarnaast vraag ik actuele prijzen met regelmaat aan 5.1.2e (Sterisets). Deze prijzen en hun herkomst vermeld ik in de Excel-sheet 'Verkoopprijs maand-maand' op 5.1.2h. Het gemiddelde van de aangegeven prijzen houden we aan als onze benchmark. (het is daarbij wel van belang dat je iedereen dezelfde vraag stelt, en dit ook in het overzicht telkens vermeld)

i.

j.

3. Overige zaken

4.

5.

5.1.5

5.1.2e

6. In het verleden hadden we een veiling al voorbereid, informatie hierover, en complete catalogi zijn te vinden in de bekende map op Teams.
- 7.
8. Donaties – In het geval van donaties overleggen we met 5.1.2e welke merken / lotnummers geschikt zijn voor de ontvangende partij. Ook leveren we de documenten en andere informatie aan (net als bij opkopers)
- 9.
10. Gedoe en disputen – soms sparren kopers maar ook collega's even met ons om te kijken wat een goede oplossing zou kunnen zijn voor gedoe en mogelijke disputen (met leveranciers of opkopers) Gewoon blijven nadenken en rustig blijven is het beste.
- 11.
12. Informatie naar GMT / Pers / Tweede kamer, vragen over verkopen / inkopen / status van goederen komen vaak bij Team Trade terecht. De vragen zijn uiteenlopend en divers:
13. "Hoeveel stuks van Ryzur KN95 zijn er al verkocht?" , maar ook: " Is er voldoende voorraad van 2R maskers in Nederland aanwezig?". Meestal kunnen we de antwoorden vinden of opvragen bij de bevriende kopers.
14. Soms worden vragen veel te algemeen gesteld, die beantwoord ik dan ook niet meer (wat kost een mondkapje? Hoeveel % moet ik rekenen voor transport?..) We lezen vaak ook mee met de formulering van antwoorden, zodat we punten op de bekende i's kunnen zetten.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
- 23.
- 24.