

FUNCTIEPROFIEL

Indiveo
Manager commercie

Commercie bij een scale-up



Standplaats:

Leeuwarden

1. Indiveo

Indiveo is een snelgroeiende digital health scale-up met de ambitie om Nederland en Europa verder te veroveren. Na een jaar vol groei, ontwikkelingen en met een financieringsronde achter de rug is Indiveo klaar om verder op te schalen om haar ambities vorm te geven. Hiervoor zoeken we de beste commerciële vrouw / man die er te vinden is.

Indiveo verandert de manier van communiceren tussen zorgverleners en patiënten door hoogwaardige video, nieuwe communicatietechnieken en een vooruitstrevende visie op voorlichting. Indiveo weet dat de beste zorg begint met begrijpelijke informatie voor elke patiënt op het juiste moment. Hiermee wordt aan klanten de hoogwaardige eigen content en een digitale workflow om deze informatie optimaal in te zetten, in de zorgpraktijk aangeboden. Indiveo ontlast zorgverleners, bespaart kosten en informeert patiënten optimaal, begrijpelijk en op maat.

De kern van Indiveo

Met betrouwbare en begrijpelijke patiëntenvoorlichting helpt Indiveo zorgorganisaties om onderzoeken, ziektebeelden en behandelingen duidelijk uit te leggen aan patiënten en naasten. Artsen en verpleegkundige hoeven hierdoor minder uit te leggen, terwijl patiënten de zorg beter begrijpen en daarvoor niet naar het ziekenhuis hoeven.

Sinds de ontwikkeling van Indiveo in 2016 zijn er vele duizenden patiënten begrijpelijk geïnformeerd met Indiveo. Door de mooie resultaten in ziekenhuizen, klantervaringen en gebruikersinzichten, weet Indiveo wat patiënten en zorgverleners verwachten van informatie en is Indiveo een belangrijke partner van ziekenhuizen.

Zie ook: www.indiveo.nl

Plaats in de organisatie

Je geeft direct leiding aan en bent meewerkend met het klantsucces en sales team. Daarnaast werk je intensief samen met de CEO en Business development manager (beide medeoprichters). Je bent eindverantwoordelijk voor Commercie & Klant en rapporteert aan de CEO.

2. FUNCTIE

In de rol van manager commercie ben je de commerciële evenknie van de CEO. Je bent expert op het gebied van commerciële strategie. Met je gedegen praktijkervaring heb je kennis van zowel commercie in al zijn facetten, als van bedrijfskundige, strategische lijnen uitzetten en koers te houden. Je weet zowel de dienstverlening van de huidige klantenportefeuille naar een hoger niveau te brengen (klantsucces), nieuwe klanten te verkrijgen en nieuwe producten, samenwerkingen en markten/marktgebieden te ontwikkelen. Dit alles passend in de fase waarin Indiveo zich bevindt.

Met gedegen en pragmatisch onderzoek bepaal je de strategische lijn en maak je bewuste bedrijfsmatige keuzes. Het gehele commerciële plan is jouw eindverantwoordelijkheid. Bij de uitvoering hiervan bewaak je reflectief de juiste voortgang. Hierbij vraag je je veelvuldig af of nog wel het juiste gedaan wordt in het licht van het commerciële plan en de actuele (markt-) ontwikkelingen. Dit doe je mede aan de hand van business cases en plannen, die je vervolgens ook vertaalt naar de praktijk. Je snapt de gezonde financiële ambitie van Indiveo welke gebaseerd is op kwalitatieve dienstverlening, recurring omzet en een gedegen relatie met de opdrachtgevers.

Je bent meewerkend aan het gehele klantsucces team. In je werk ben je pragmatisch en proactief; je besteed werk niet alleen uit, maar pakt zaken ook zelf op. Je weet je directe collega's te begeleiden en op te leiden in de commerciële strategie van Indiveo. Een gedegen business model opzetten en uitvoeren is voor jou bekend. Hierbij is je onderzoek aan de voorkant pragmatisch en bondig. Je weet je ideeën en voorstellen, met onderbouwing, helder uit te leggen en voor te leggen aan de betrokkenen (CEO, aandeelhouders, klantsucces team en ICT/studio medewerkers). Je weet hierbij scherpe keuzes te maken en bepaalt met focus wat wel en niet ondernomen gaat worden. Kortom, niet opportunistisch de markt benaderen, maar pragmatisch met verstand van zaken, slimme sales en marketing de onderneming laten groeien.

Met je commerciële ervaring vertrouw je op je eigen kennis en kunde. Hierbij zit je ego je niet in de weg. Je bent reflectief om constant de voortgang en kwaliteit te bewaken. Met je komst breng je een nieuw commercieel elan in het bedrijf. Naast je ervaring ben je een frisse denker met ambitie. De directe collega's weet je te enthousiasmeren en mee te krijgen in het commerciële plan.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Eindverantwoordelijk voor het commerciële plan en strategie en uitvoering
- Medeverantwoordelijk voor de totale ontwikkeling van de organisatie
- Leidinggevend aan het commerciële / klantsucces team
- Meewerkend op alle niveaus in de organisatie
- Extern boegbeeld van de organisatie
- Weet samenwerkingsverbanden extern aan te gaan
- Inhoudelijk sparringpartner van de CEO
- Opleiding en begeleiding van medewerkers in het klantsucces team

4. PROFIEL

- Je acteert op HBO/WO werk en denkniveau, maar blijft pragmatisch en beknopt
- Ruime commerciële ervaring, opgedaan in een sterk groeiende onderneming
- In bezit van lef en ondernemerschap, maar alles gestoelt met inhoudelijke argumenten
- Staat stevig in je schoenen, bent doortastend en weet ideeën en argumenten te onderbouwen
- Bekend met de commerciële uitdagingen en kansen van Indiveo
- Ervaring met ICT en de zorg is een pre, maar niet vereist
- Een groot ego zit je niet in de weg, proactief in werkhouding en voert ook zelf uit
- Leidinggevende en coachende kwaliteiten om het gehele klantsucces team naar een hoger niveau te tillen
- Gedegen ervaring zodat je sparringpartner bent op alle niveau's
- Weet reflectief verslag uit te brengen aan relevante betrokkenen

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Commercieel talent
- Strategisch denker
- Reflectief
- Praktisch, pragmatisch, beknopt
- Communicatief, advies- en besluitvaardig
- Proactief, pakt zaken zelfstandig op
- Samenwerken, maar kan zelfstandig acteren

6. INDIVEO BIEDT JOU

Het betreft een 0,8 -1,0 fte functie, met goede arbeidsvoorwaarden. Inschaling is marktconform en afhankelijk van de kennis en ervaring die iemand meebrengt.



Voor vragen kunt u contact opnemen met:

Alex Versteeg
06 - 15 11 68 67