



FUNCTIEPROFIEL

Functie:	DIRECTEUR BUSINESS DEVELOPMENT & SALES
Opdrachtgever:	ERASMUS MC
Datum:	APRIL 2020

Inhoud

Inleiding	3
De organisatie.....	4
Historie en profiel.....	4
Interne organisatie	6
Het Servicebedrijf (SB).....	7
De pijler Business Development & Sales	8
De functie	9
Taken en verantwoordelijkheden	9
De opdracht.....	10
Het profiel.....	11
Competenties:	11
Arbeidsvoorwaarden	12
De selectieprocedure	12
Planning.....	12
Contact	12

Inleiding

Dank voor uw interesse voor de vacature van Directeur Business Development & Sales in het Erasmus MC. In dit profiel vindt u informatie over de functie, de belangrijkste taken en verantwoordelijkheden en competenties die bij deze uitdagende rol horen.

Daarnaast proberen we u een goed beeld te geven van de organisatie, het servicebedrijf en de pijler Business Development & Sales.

Op basis van de onlangs gepubliceerde strategische hoofdlijnen in “Koers 23”, wordt u ook een indruk gegeven van de afgeleide opdracht voor de Directeur Business Development & Sales. Tevens vindt u een beschrijving van de selectieprocedure en het daarbij horende tijdspad in dit document.

De Zorg heeft de afgelopen periode centraal gestaan in de bestrijding van de COVID-19 crisis. Dit momentum biedt een unieke kans om als Directeur Business Development & Sales toe te treden tot deze bijzondere organisatie en een bijdrage te leveren de ambities van het Erasmus MC waar te maken

Wij nodigen u van harte uit te reageren op deze uitdagende vacature; een innovatieve rol waarin u de schakel bent tussen de interne organisatie (zorg/onderzoek/onderwijs) en externe stakeholders. Regionaal, nationaal en internationaal.

Meer achtergrondinformatie kunt u vinden op: www.erasmusmc.nl



De organisatie

Historie en profiel

Het Erasmus MC staat als toonaangevend universitair medisch centrum midden in het dynamische Rotterdam. In mei 2018 is de prachtige nieuwbouw voltooid en is het nieuwe Erasmus MC van de 21e eeuw officieel geopend. Vanuit haar maatschappelijke verantwoordelijkheid is het de ambitie van het Erasmus MC om internationaal impact te hebben op de gezondheid van mensen individueel, en de samenleving.

Het Erasmus MC heeft het grootste verzorgingsgebied van de acht universitair medische centra in Nederland en daarmee een grote diversiteit aan patiënten en ziektebeelden. Er worden jaarlijks 200.000 patiënten gezien en het heeft een omzet van ongeveer 2 miljard. Het Erasmus MC is de grootste werkgever in de regio Rotterdam. Het UMC is uitverkoren als Top Employer cure & care Nederland 2019.

Samen met patiënten, studenten, externe relaties, medewerkers en vrijwilligers wordt gewerkt aan de uitvoering van een inspirerende meerjarenstrategie genaamd Koers23, met als ondertitel 'Technologie & Toewijding'. Afgelopen jaren is gebouwd aan een meer herkenbaar profiel. De focus is gelegd op zorg die past bij een vooruitstrevend medisch centrum als het Erasmus MC: de behandeling en verzorging van patiënten met een complexe zorgvraag, zeldzame aandoeningen en complexe acute zorgbehoeften. Met deze keuze wordt voor de buitenwereld duidelijk waar het Erasmus MC voor staat. Om dit mogelijk te maken zijn de verbindingen met partners buiten het Erasmus MC versterkt. Het Erasmus MC is inmiddels betrokken bij 200 regionale samenwerkingsverbanden, heeft een ministeriële erkenning voor 60 expertisecentra voor zeldzame aandoeningen in Nederland, is betrokken bij 18 European Reference Networks en voert de regie over de traumazorg in Zuidwest-Nederland. Niet alleen in het adequaat behandelen van patiënten - de juiste zorg op de juiste plek -, maar ook in het bevorderen van de gezondheid, het via onderzoek begrijpen, voorspellen en voorkomen van ziekten of het opleiden van de professionals van morgen.

Het Erasmus MC streeft ernaar het eerste technische UMC van Nederland te zijn. De bijzondere omgeving waarin het Erasmus MC zich bevindt, creëert daarvoor de ideale omstandigheden. Allereerst is dat de stad Rotterdam met een, in alle opzichten, diverse bevolking, een stad met ambities op het gebied van Life Sciences & Health én de Rotterdamse mentaliteit van aanpakken. Daarnaast is er het grote en diverse achterland van Zuidwest-Nederland, met 4,5 miljoen inwoners, vele ziekenhuizen, drie universiteiten (Erasmus Universiteit Rotterdam, LUMC/Universiteit Leiden en TU Delft) en dochter Admiraal de Ruyterziekenhuis (ADRZ) in Zeeland. En verder, de Europese Commissie in Brussel en onze ijzersterke onderzoeksreputatie met duurzame partnerschappen over de hele wereld.

In januari is bekend gemaakt dat het Erasmus MC, de Erasmus Universiteit en TU Delft, een ecosysteem willen creëren waarin top-wetenschappers met uiteenlopende disciplines hun kennis, expertise en onderzoeksmethodes integreren om te komen tot nieuwe ontdekkingen en slimme oplossingen die de gezondheidszorg effectiever en efficiënter maken, gezondheid en de kwaliteit van leven verbeteren en mensen in staat te stellen om op afstand van het ziekenhuis hun gezondheid zelf te managen. De HealthTech Campus die gepland is in Rotterdam, zal fysiek ruimte bieden aan wetenschappers uit onder meer geneeskunde en gezondheidswetenschappen, technische wetenschappen en sociale wetenschappen om samen met bedrijven en instellingen te werken in start-ups, scale-ups en wet-labs.

Binnen alle samenwerkingsverbanden wil het Erasmus MC een gewaardeerde partner zijn. Vertrouwen, aandacht en respect voor elkaars inbreng en expertise zijn sleutelbegrippen. Dat geldt allereerst voor de patiënten en hun naasten en dat geldt ook voor de samenwerking tussen collega's, met de studenten en de externe partners. Het Erasmus MC is de academische motor die nieuwe regionale, nationale en internationale samenwerkingen en netwerken vormgeeft, aanjaagt en faciliteert, en de regio verbindt met nationale en internationale ontwikkelingen. Samen met haar partners wil het Erasmus MC een gezonde samenleving bevorderen en daarmee maatschappelijke impact hebben. Specifiek wordt naar samenwerking gezocht met partners die de ambitie hebben om ofwel zorg, onderzoek en onderwijs te verbeteren, ofwel nieuwe organisatievormen te ontwikkelen die de gezondheidszorg duurzaam toegankelijk en beschikbaar houden.

Interne organisatie

Afdelingen in het Erasmus MC zijn gegroepeerd in negen thema's: samenwerkingsverbanden van afdelingen die processen binnen de afdelingen en afdeling overstijgende processen ondersteunen. In totaal telt het Erasmus MC 51 afdelingen. De thema's worden bestuurd door een themabestuur, bestaande uit afdelingshoofden en een themadirecteur. Een van de afdelingshoofden treedt op als themavoorzitter. Een afdelingshoofd is integraal verantwoordelijk voor de afdeling.

Binnen het Universitair Medisch Centrum wordt Zorg, Onderzoek en Onderwijs vanuit het Servicebedrijf ondersteund (zie blz.8).

Tevens is er sprake van 2 grote programma's:

- PIB (programma integrale bouw)
- ICM (integraal capaciteitsmanagement)

Raad van Bestuur

De Raad van Bestuur is verantwoordelijk voor de voorbereiding en uitvoering van het beleid en het beheer van het Erasmus MC. De RvB werkt collegiaal samen en bestaat uit vier leden:

- Voorzitter: Prof. dr. E.J. (Ernst) Kuipers
- Lid: Dr. J.G. (Joke) Boonstra
- Lid: Dr. P.A.M. (Paul) Boomkamp
- Faculteitsdecaan en lid: Prof. dr. J.P.T.M. (Hans) van Leeuwen

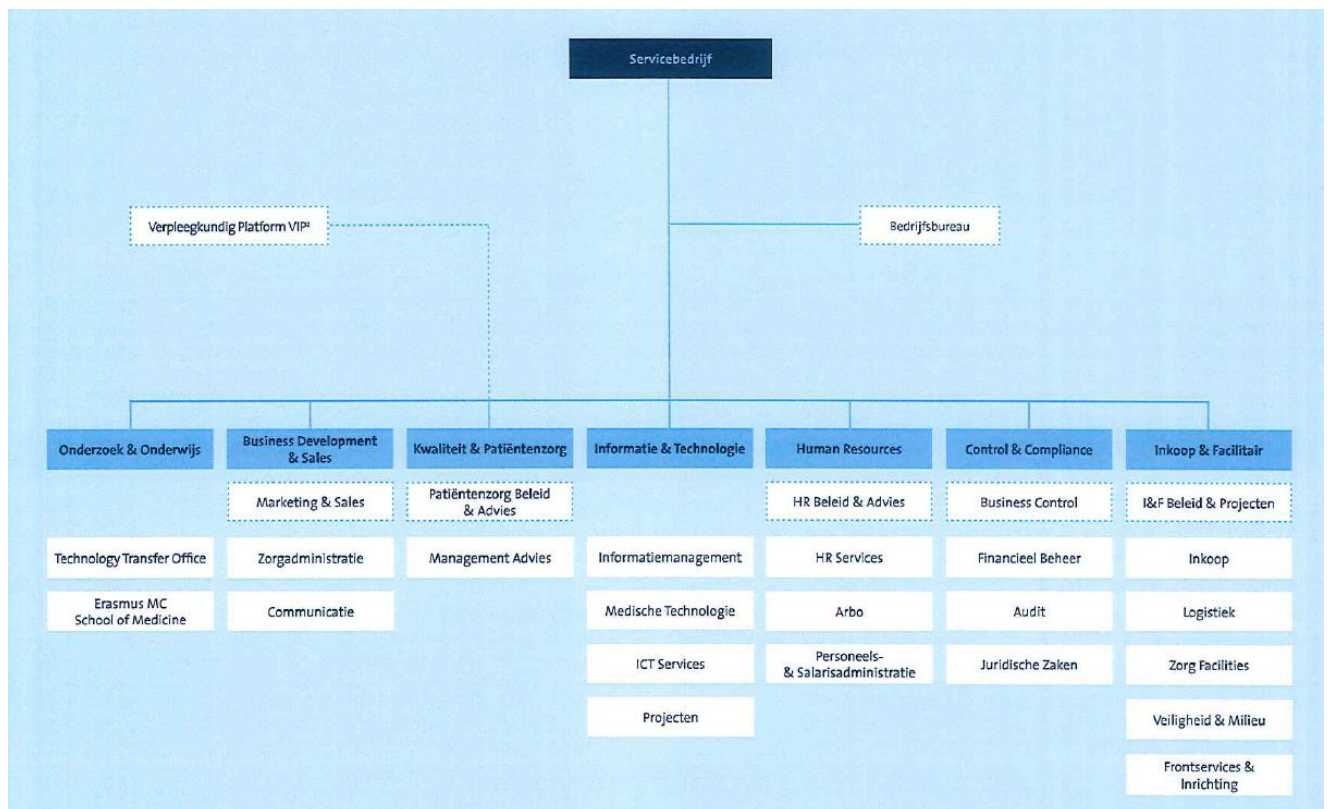
Erasmus MC (cijfers 2018)

Aantal medewerkers	ca. 15.300
Totale Bedrijfsopbrengsten	ca. € 1,7 miljard
Netto Financieel Resultaat	€ 28,8 miljoen (genormaliseerd: € 33,4 miljoen)
Solvabiliteit (eigen vermogen/ balanstotaal)	27.6%

Het Servicebedrijf (SB)

Alle uitvoerende ondersteunende taken die niet op themaniveau georganiseerd hoeven te worden, zijn belegd bij het Servicebedrijf. Het Servicebedrijf voert integraal de ondersteuningstaken uit betreffende beleid, advies, administratie en dienstverlening ten behoeve van het primaire proces. Het Servicebedrijf is resultaat- en klantgericht en werkt marktconform. Het staat onder leiding van de directeur Servicebedrijf en bestaat uit zeven pijlers met aan het hoofd van elke pijler een directeur.

Organogram Servicebedrijf

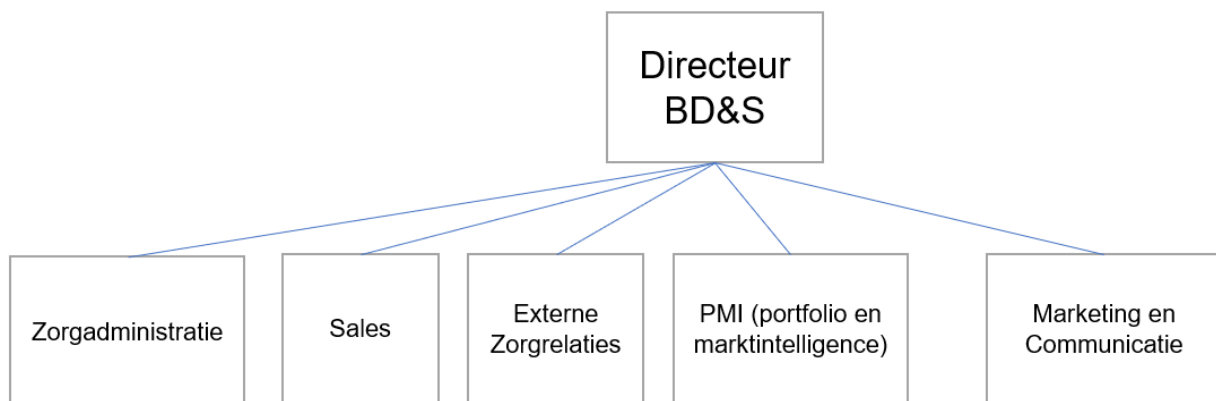


De pijler Business Development & Sales

Business Development & Sales

De pijler Business Development & Sales (BD&S) is hét gewaardeerde schakelpunt tussen de interne organisatie en de externe stakeholders om de gewenste marktpositie te bepalen en te bereiken zodat groei- en innovatiedoelstellingen bereikt worden en Erasmus MC leidend zal zijn in innovaties voor gezondheid en zorg. De spelers op deze markt zijn zeer verschillend (zoals patiënten, studenten, toekomstige medewerkers, verzekeraars en verwijzers).

Het vakgebied Business Development & Sales biedt de integrale ondersteuning op de samenhangende gebieden business development, marketing, sales en communicatie voor de drie kerntaken onderzoek, onderwijs en patiëntenzorg.



U legt verantwoording af aan de Directeur Servicebedrijf. Met de portefeuillehouder binnen de Raad van Bestuur zal op regelmatige basis afstemming plaatsvinden en met de overige bestuurders regelmatig overleg.

Momenteel is de portefeuillehouder dr. ir. P.A.M. (Paul) Boomkamp.

Daarnaast legt U functionele verantwoording af in meerdere lijnen en levert een integrale bijdrage, als lid van het MT van het Servicebedrijf, aan de ontwikkeling en professionalisering van de ondersteuning.

Kengetallen:

Jaarbudget 2020: € 12,6 MIO

Aantal medewerkers: 145 FTE

De functie

De Directeur Business Development & Sales:

- Geeft leiding aan de pijler Business Development & Sales binnen het Servicebedrijf.
- Is verantwoordelijk voor de optimalisatie van opbrengsten, waaronder de onderhandelingen met zorgverzekeraars en het proces van registratie tot facturatie.
- Besteedt 40% van de tijd aan het managen van relaties, reputatie en rendement in het contracteren van zorg.
- Is de “aanjagende verbinder” voor zowel de interne organisatie als externe partijen met betrekking tot afstemming en samenwerking.
- Staat in verbinding met veel in en externe partijen en beheert een strategisch belangrijke portefeuille door bijvoorbeeld op basis van analyses nieuwe netwerken te onderzoeken en de regie te nemen in de gezamenlijke inrichting.
- Verbindt de teams Marketing & Communicatie (incl. congresbureau), Zorgadministratie, Externe Zorgrelaties, het Team Portfolio Marktintelligence (PMI) met als doel een integrale dienstverlening te bieden.

De pijler BD&S bestaat uit 2 afdelingen en 3 teams:

- Zorgadministratie (91 FTE)
- Sales, Externe Zorgrelaties en PMI (portfolio en marktintelligence) (16 FTE)
- Marketing en Communicatie, inclusief Congresbureau (38 FTE)

Taken en verantwoordelijkheden

Resultaatgebieden binnen deze functie zijn onder andere:

- MT goed inrichten, besturen en ontwikkelen.
- MT leden begeleiden op individuele en integrale bijdrage in de pijler.
- Delegeren van afgeleide doelstellingen per subafdeling.
- Professionaliseren van Business Development & Sales.
- Opstellen, bewaken en volgen van meerjarenplannen, inclusief budgetten.
- Invullen van kwalitatieve en kwantitatieve personeelsbezetting.
- Interne en externe profilering van BD&S.
- Adviseert en ondersteunt m.b.t. strategie, portfolio en positiebepaling van het ziekenhuis.
- Levert als lid van het MT Servicebedrijf een bijdrage aan de integrale dienstverlening.

De opdracht

De komende cyclus m.b.t. de uitvoering van het meerjarenplan 2020-2024 is de focus van de Directeur Business Development & Sales gericht op optimalisatie van opbrengsten voor het Erasmus MC.

Daarnaast blijft het belangrijk het profiel van het Erasmus MC m.b.t. tertiaire zorg te verstevigen, markt en portfolio analyses te doen, samenwerkingen regionaal, landelijk en internationaal te onderzoeken en aan te gaan en de marketing en communicatie op hoog niveau te houden.

Hieronder de speerpunten voor de komende periode:

- Focus op het optimaliseren van de omzet van het Erasmus MC op het gebied van zorg.
- Uitbouwen van het salesteam tot het Topsteam Sales van Nederland dat onderscheidend, vernieuwend en erkend leidend is in de contractering van zorg.
- Ambassadeur zijn voor externe zorgrelaties. De directeur zorgt dat het team goed wordt ingezet om de samenwerking in de regio en daarbuiten te ondersteunen. Daarnaast stuurt de directeur op een optimale samenwerking met het Salesteam rondom de organisatie en contractering van zorg in netwerken.
- Duurzaam op orde brengen van de Zorgadministratie, van registratie tot facturering.
- Op de kaart zetten van het team PMI, zowel in de thema's als binnen het SB zodat data goed gebruikt worden (analyse, presentatie en duiding) op zowel strategisch als tactisch niveau.
- Richting, ruimte en vertrouwen geven aan de nieuwe directeur Marketing en Communicatie om als zelfstandige afdeling binnen de pijler de communicatie zowel in- als extern goed in te richten en uit te voeren.

Deze uitdagende functie vraagt het vermogen om het grote geheel richting te geven waarbij de verschillende teams goed ingericht en geleid worden, met oog voor het belang van de organisatie, maar ook dat van de medewerkers.

Het profiel

Ervaring & opleiding:

- Heeft een afgeronde relevante opleiding en academisch denkniveau.
- Heeft hart voor het vakgebied Business Development & Sales.
- Heeft ervaring in het integraal optimaliseren financiële/administratieve processen.
- Heeft goed zicht op de wijze waarop binnen de sector zorg gecontracteerd wordt.
- Is in staat om de visie, de koers en operationele uitvoering te delen met medewerkers en stakeholders.
- Is in staat om op strategisch niveau te onderhandelen.
- Heeft ervaring met het werken binnen complexe organisaties.
- Heeft affiniteit met de gebieden zorg, onderzoek en onderwijs.
- Heeft ervaring in het leiden en ontwikkelen van een MT.
- Is een representatieve vertegenwoordiger binnen het werkveld van Business Development & Sales, zowel intern als extern.
- Heeft ervaring in het financieel optimaal plannen en leiden van een complexe afdeling.
- Zal in samenwerking met andere directeuren een bijdrage leveren aan de verdere ontwikkeling van het Servicebedrijf.
- Inspireert, motiveert, is ondernemend, representatief, heeft durf en empathie.
- Is zowel mondeling als schriftelijk sterk communicatief vaardig op alle niveaus.

Competenties:

- Visie, Strategie en Tactiek
- Ondernemend
- Situationeel en verbindend leiderschap
- Prioriteren en delegeren
- Onderhandelen
- Standvastig
- Actiegericht en initiatiefrijk
- Resultaatgericht
- Samenwerkingsgericht
- Organisatiesensitief
- Analytisch sterk
- Procesgericht
- Innovatief en creatief
- Klantgericht
- Vertrouwenwekkend

Arbeidsvoorwaarden

Afhankelijk van opleiding en ervaring vindt honorering plaats op basis van schaal 17, conform de CAO Universitair Medische Centra (UMC).

Tevens is er sprake van een eindejaarsuitkering van 8,3%, een individueel reiskostenbudget en studiemogelijkheden.

Aanvullende informatie over de cao: www.nfu.nl/umcmedewerkers/cao/

De selectieprocedure

De begeleiding van de werving, search en selectieprocedure is in handen van InterExcellent Zorg, in de persoon van de heer Pieter van Stijn en de heer Geert-Jan Poorthuis. Zij zullen de eerste gesprekken voeren met geschikte kandidaten. Vervolgens zullen de curricula vitae van de meest passende kandidaten aan de Selectiecommissie worden gepresenteerd. Op basis hiervan worden eindkandidaten geselecteerd voor gesprekken binnen Erasmus MC.

Van de eindkandidaten worden referenties nagetrokken. Een (ontwikkel)assessment kan onderdeel uitmaken van de procedure.

Planning

- Sollicitaties (functiegerichte motivatiebrief en Curriculum Vitae) ontvangen we graag **zo spoedig mogelijk**, maar uiterlijk op **11 mei 2020**. We verzoeken u om *beide* documenten te uploaden via www.interexcellent.nl/u-zoekt/vacatures.
- Op basis van CV en briefselectie worden kandidaten uitgenodigd voor een oriënterend gesprek bij InterExcellent in Baarn, vanaf week 20 en week 21.
- De meest passende kandidaten worden daarna voorgedragen aan de Selectiecommissie binnen Erasmus MC die beslist met wie zij wenst kennis te maken.
- De gesprekken met de Selectiecommissie vinden plaats in week 22 en 23.
- Daarna volgt het arbeidsvoorwaardengesprek.

Erasmus MC streeft ernaar de Directeur Business Development & Sales medio juni 2020 te kunnen benoemen. Start van de werkzaamheden van de aangestelde Directeur is afhankelijk van de geldende opzegtermijn.

Contact

Pieter van Stijn, partner InterExcellent Zorg, Baarn. Tel: 035- 5280430 of www.interexcellent.nl.
Meer informatie over Erasmus MC vindt u via www.erasmusmc.nl.

We zien met belangstelling uit naar uw reactie!