

FUNCTIEPROFIEL

## MANAGER ZORGVERKOOP

---

GGZ INGEEST



Inhoudsopgave

<b>1 GGZ inGeest</b>	<b>3</b>
De organisatie	3
Ontwikkelingen bij GGZ inGeest	3
De structuur	4
<b>2 Manager Zorgverkoop</b>	<b>5</b>
Plaats in de organisatie	5
Taken en verantwoordelijkheden	5
Functie-eisen	6
Persoonlijkheidsprofiel	6
Competenties	6
Arbeidsvoorwaarden	6
<b>3 Procedure</b>	<b>7</b>
Planning	7
Aanvullende informatie	7
Solliciteren	7
Contactgegevens	7

## 1 GGZ inGeest

### De organisatie

GGZ inGeest is een organisatie die diverse vormen van psychische gezondheidszorg biedt. Vanuit 12 locaties in Amsterdam en Kennemerland wordt door ca 1.730 mensen gewerkt voor 11.000 patiënten.

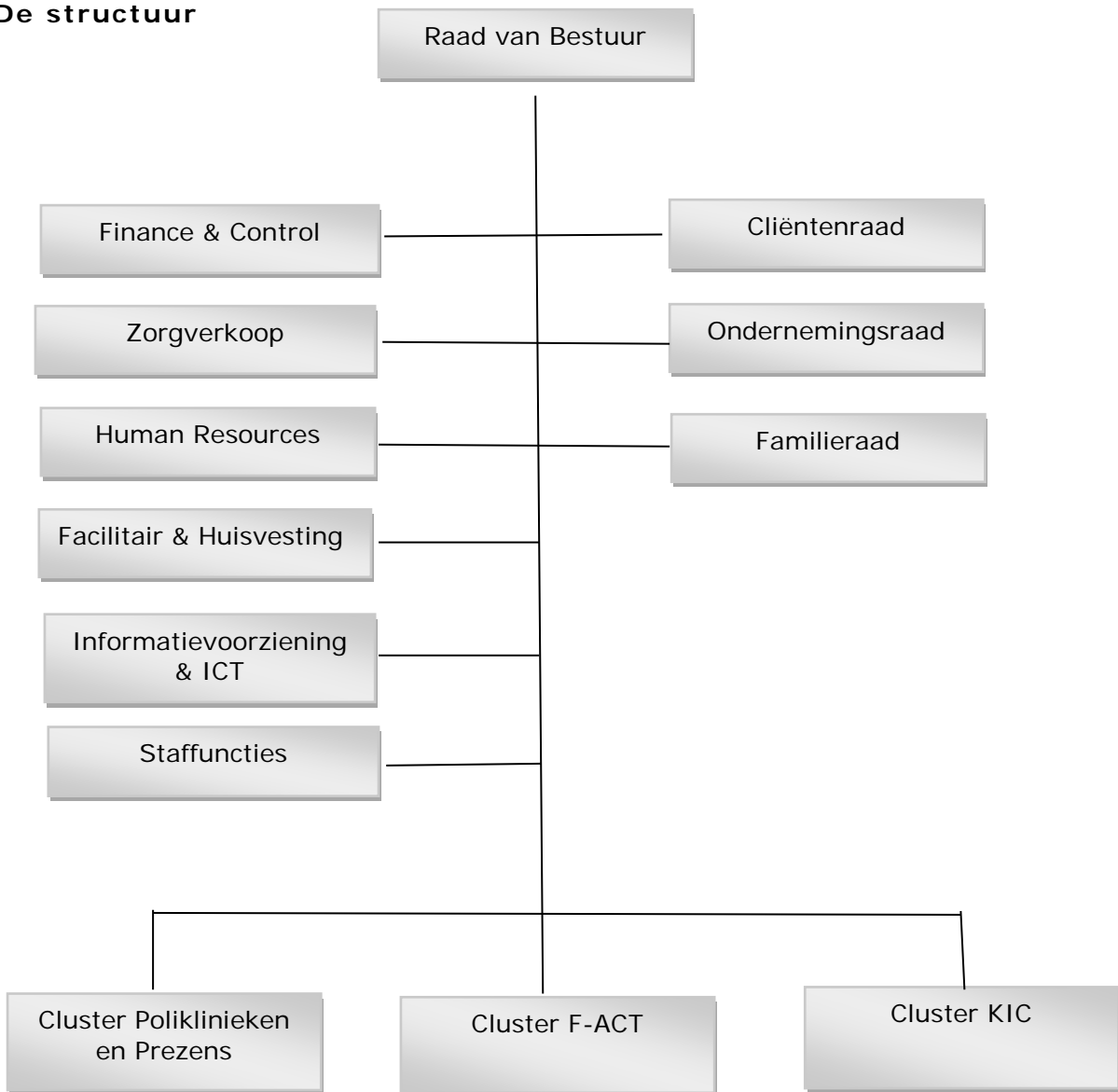
GGZ inGeest werkt vanuit verschillende clusters: het cluster poliklinieken en Prezens, het cluster F-ACT (chronische patiënten) en het cluster KIC (klinieken, IHT en crisis). behandelen.

Het verzorgingsgebied van GGZ inGeest is Amsterdam en Amstelland (Amsterdam, Amstelveen), Zuid-Kennemerland (Haarlem e.o.) en Meerlanden (Hoofddorp e.o.), wat twee geheel verschillende regio's zijn. Amsterdam heeft uiteraard een sterke grootstedelijke problematiek, de relatie met de gemeente en alle andere betrokken partijen. In het bijzonder de acute GGZ en de crisisdienst die GGZ inGeest buiten kantoor tijden samen met Arkin verzorgt. Kennemerland heeft als bijzonderheid de aanwezigheid van Schiphol, waar GGZ inGeest een belangrijke rol heeft ten aanzien van onder meer verwarde personen. De verschillende verzorgingsgebieden en de daarbij behorende locaties hebben allen hun eigen uitdagingen, zowel vanuit zorgverlening als vanuit bedrijfsvoering en huisvesting/vastgoed(beheer).

### Ontwikkelingen bij GGZ inGeest

Afgelopen jaar is duidelijk geworden dat de financiële situatie binnen de organisatie extra aandacht behoeft en is er een interim bestuurder aangesteld met de opdracht tot het financieel gezond maken van de organisatie. Er wordt een herstelplan doorgevoerd waarin verschillende aandachtspunten en verbeteringen worden geformuleerd. Zowel intern als ook extern zijn er veel verbeteringen nodig. Binnen de organisatie wordt gewerkt aan een meer zakelijke cultuur. Extern is het relatiemanagement een belangrijk speerpunt. Het aantrekken van een sterke Manager Zorgverkoop is onderdeel van het plan.

**De structuur**



## 2 Manager Zorgverkoop

De Raad van Bestuur van GGZ inGeest is op zoek naar een verbindende, deskundige en gedreven

---

# MANAGER ZORGVERKOOP

---

### **Plaats in de organisatie**

U rapporteert aan een van de bestuurders. U adviseert de Raad van Bestuur over strategische en tactische vraagstukken van profilering naar klanten- en patiëntengroepen en zorgverzekeraars. Dit gebeurt vanuit de setting van een Zorgverkoopteam onder uw voorzitterschap. Hierbij is de input over ontwikkelingen in het zorgaanbod vanuit de drie zorgclusters belangrijk, almede de vraag en verwachtingen van de zorgverzekeraars en hun verzekerden. U werkt nauw samen met de directeuren en de manager Finance & Control Met die laatste trekt u ook samen op richting de zorgverzekeraars als het gaat om concrete onderhandelingen over de afspraken met financiële impact.

U wordt bijgestaan door een medewerker zorgverkoop, die vooral analytisch werk verricht. Er is binnen 'control' een business controller aangewezen t.b.v. de financiële impact van zorgverkoop.

### **Taken en verantwoordelijkheden**

Zorgverkoop is van cruciaal belang. Het gaat daarbij niet alleen om het maken van scherpe afspraken maar ook om het leggen van een goede verbinding tussen de ambities van GGZ inGeest en die van de zorgverzekeraars. U bent verantwoordelijk voor het hele verkoopproces, van relatiebeheer en offertevoorbereiding tot het (mede) voeren van de onderhandelingen. In de jaarlijks terugkerende zorgverkoopcyclus heeft u de taak om goed voorbereid de onderhandelingen met de zorgverzekeraar in te gaan. Het is daarom van belang om, met behulp van een goede data-analyse, een realistisch onderbouwde offerte op te stellen. Niet alleen eigen data zijn hierbij van belang maar ook externe informatie zoals inkoopdocumenten, wet- en regelgeving en ontwikkelingen in de sector.

U zorgt voor de juiste informatie en haalt deze op bij de directeuren van de clusters en ondersteunende diensten/afdelingen. Als verbinder op alle niveaus haalt u enerzijds op waar de ambities liggen en anderzijds zorgt u voor uitleg over de afspraken die er zijn en wat deze betekenen voor het werk. U zorgt voor een sterke positionering van de organisatie en doet dat door een scherpe propositie en een goede profilering van de organisatie. Samen met de inhoudelijke experts van GGZ inGeest bent u in staat de toegevoegde waarde van de zorg en dienstverlening van GGZ inGeest neer te zetten. Alleen met een goed onderbouwd verhaal lukt het een eerlijke prijs te bedingen voor de te leveren zorg.

## **Functie-eisen**

U beschikt over een relevante opleiding op universitair niveau. U heeft een aantal jaar ervaring als salesmanager of vergelijkbaar in een commerciële omgeving en hebt affiniteit met de zorg. U beschikt over commercieel en cijfermatig inzicht. U kunt zowel strategisch denken en adviseren als pragmatisch handelen. U bent analytisch en cijfermatig sterk. U bent op de hoogte van de recente ontwikkelingen binnen uw vakgebied én van de regelgeving en de economische kant van de zorg. U ziet kansen en hebt durf en lef om deze ook aan te pakken.

U hebt ervaring met;

- Sales processen;
- Analyseren van gegevens en het interpreteren daarvan ter onderbouwing van uw voorstellen;
- Verkoop- en inkoopprocessen in bij voorkeur een dienstverlenende sector;
- Contracteren en inkoop/verkoop;
- Relevante ICT-applicaties en affiniteit met digitalisering.

Ervaring in een zorgsector is niet noodzakelijk, maar kan een pré zijn.

Uw bent u in staat een goede relatie op te bouwen en te onderhouden met interne en externe gesprekspartners en stakeholders. U bent vaardig in het verbinden, initiëren, motiveren, helder formuleren en communiceren en u bent sterk in het overbruggen van tegenstellingen. U bent toegankelijk en bereikbaar. U kunt vaste trajecten opschudden en vernieuwen. U hebt een visie en kunt deze uitdragen en overbrengen. Het ligt in uw aard om een verkoopteam op een natuurlijke manier te ondersteunen bij het ontwikkelen van verkoopbeleid.

## **Persoonlijkheidsprofiel**

U bent organisatiebewust, klantgericht en beschikt over overtuigingskracht. U bent een verbinder en zorgt voor een zeer goede relatie met het directeurenteam van GGZ inGeest alsook met de zorgverzekeraar. U bent pro actief en doortastend en bent iemand die wil bouwen aan de professionalisering van de zorgverkoop binnen GGZ inGeest. U bent een stevig en kundig onderhandelaar die in staat is met flair de organisatie goed te positioneren. U houdt zich staande in het krachtenveld van verschillende professionals, stakeholders en de soms tegengestelde belangen.

U bent stressbestendig en bent intrinsiek gemotiveerd om de organisatie te representeren en het beste uit de onderhandelingen te halen. U heeft een hoge gunfactor en bent sterk in relatiemanagement. U neemt initiatief om tot verdere professionalisering van de zorgverkoop te komen. U heeft een open persoonlijkheid waardoor u op diverse niveaus de relevante informatie ophaalt en wordt gezien als de expert.

## **Competenties**

- Relationeel sterk
- Politiek sensitief
- Duidelijk en recht door zee
- Zorgt ervoor dat afspraken worden nagekomen
- Zelfstarter
- Strategisch
- Gezaghebbend

## **Arbeidsvoorwaarden**

De positie van manager zorgverkoop is ingeschaald op het niveau FWG 75 (met een maximum van € 7.518,- bruto per maand) conform de CAO GGZ. Het is een functie voor 36 uur per week. Standplaats: Amsterdam.

### 3 Procedure

De begeleiding van de werving- en selectieprocedure is in handen van Wesselo & Partners, in de persoon van Lidewij Geertsma, partner/consultant. De consultant zal gesprekken voeren met in potentie voor de functie geschikte kandidaten. Vervolgens zullen de curricula vitae van geschikte kandidaten aan de opdrachtgever worden gepresenteerd. Op basis hiervan worden kandidaten geselecteerd die in aanmerking komen voor de selectiegesprekken.

#### Planning

Wij ontvangen uw reactie graag zo spoedig mogelijk, maar uiterlijk [nader te bepalen].

Voordracht van kandidaten : nog nader te bepalen

Eerste ronde selectiegesprekken : nog nader te bepalen

Tweede ronde selectiegesprekken : nog nader te bepalen

Een assessment kan deel uitmaken van de procedure.

#### Aanvullende informatie

Voor meer informatie verwijzen wij u naar [www.ggzingeest.nl](http://www.ggzingeest.nl).

#### Solliciteren

Wanneer u belangstelling voor deze functie heeft, nodigen wij u uit te solliciteren via onze website [www.wesselopartners.nl](http://www.wesselopartners.nl).

#### Contactgegevens

Lidewij Geertsma  
partner

Wesselo & Partners | Selection as art  
Pythagoraslaan 101  
3584 BB Utrecht

Monique van Dijk  
managementassistente

telefoon: 030 275 84 47  
internet: [www.wesselopartners.nl](http://www.wesselopartners.nl)