



Directeur Business Development en Sales

Erasmus MC

Het Erasmus MC staat als toonaangevend universitair medisch centrum midden in Rotterdam, in het hart van de regio Zuidwest-Nederland. In mei van dit jaar is de nieuwbouw voltooid en is het nieuwe Erasmus MC van de 21^e eeuw officieel geopend. Vanuit haar maatschappelijke verantwoordelijkheid is het de ambitie van het Erasmus MC om internationaal impact te hebben op de gezondheid van individuen en de samenleving. Daarom wil Erasmus MC erkend leidend zijn innovaties op het gebied van gezondheid en zorg. Verantwoordelijk, Verbindend en Ondernemend. Dat zijn de basisprincipes van het Erasmus MC. Ze staan niet op zichzelf, maar zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Het Erasmus MC heeft veruit 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. De omvang van het Erasmus MC als grootste werkgever in de regio Rotterdam brengt een grote maatschappelijke verantwoordelijkheid met zich. In 2017 is het Erasmus MC voor de tweede keer uitgeroepen tot Top Employer.

Samen met patiënten, studenten, externe relaties, medewerkers en vrijwilligers wordt gewerkt aan de uitvoering van een inspirerende meerjarenstrategie, Koers18, met als ondertitel 'Zichtbaar Beter'. Begin 2019 wordt de nieuwe meerjarenstrategie, Koers 23, vastgesteld. Afgelopen jaren is gebouwd aan een 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 - neemt het Erasmus MC zijn verantwoordelijkheid, ook in het bevorderen van de gezondheid, het via onderzoek begrijpen, voorspellen en voorkomen van ziekten of het opleiden van de professionals van morgen.

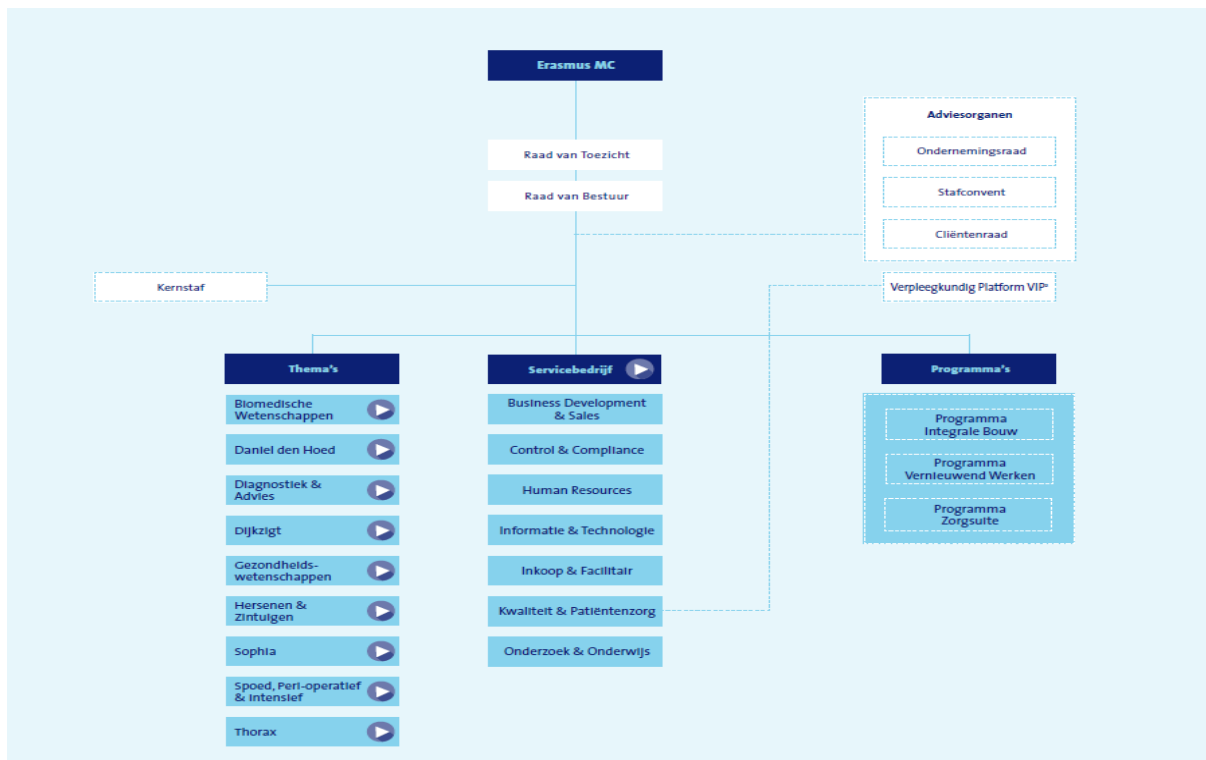
Binnen alle samenwerkingsverbanden wil het Erasmus MC een gewaardeerde partner zijn. Vertrouwen, aandacht en respect voor elkaars inbreng en expertise zijn sleutelbegrippen. Dat geldt allereerst voor de patiënten en hun naasten. En dat geldt ook voor de samenwerking tussen collega's, met de studenten 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.

Met het Leids Universitair Medisch Centrum wordt samengewerkt ten behoeve van hoge kwaliteit van zorg, onderzoek en onderwijs. Twee bijzondere vormen van samenwerking met het LUMC zijn de realisatie van het Holland PTC en Medical Delta. Met een aantal ziekenhuizen heeft het Erasmus MC een meer intensieve samenwerking. Dat betreft haar alliantiepartners het Admiraal de Ruyter Ziekenhuis (ADRZ), het IJsselland Ziekenhuis en de Havenpolikliniek (tot 1 oktober 2017 Havenziekenhuis B.V.). Door de krachten te bundelen blijft specialistische zorg en 'zorg met de menselijke maat' optimaal beschikbaar.

Interne organisatie

Afdelingen in het Erasmus MC zijn gegroepeerd in negen thema's: samenwerkingsverbanden van afdelingen die processen binnen de afdelingen en afdelingsoverstijgende 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.

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 Servicebedrijf staat onder leiding van de directeur Servicebedrijf en bestaat uit zeven pijlers met aan het hoofd van elke pijler een directeur.



Kerncijfers 2017

Aantal medewerkers	ruim 11.700 fte
Totale Bedrijfsopbrengsten	ca. € 1,7 miljard
Netto Financieel Resultaat	€ 51,7 miljoen (genormaliseerd: € 64,4 miljoen)
Weerstandsvermogen (eigen vermogen in % totale opbr.)	32%

Het structureel resultaatniveau tot en met 2027 is naar verwachting gemiddeld € 25 miljoen positief. Door de inhuizing en activering van de nieuwbouw wordt in de periode 2018 tot 2020 een lager positief resultaat verwacht.

Informatie

Meer informatie, waaronder het jaarverslag, is te vinden op de website www.erasmusmc.nl

Profiel Directeur Business Development en Sales

De pijler Business Development en Sales richt zich op het versterken van de externe positionering van het Erasmus MC en de ondersteuning van afdelingen om de groeidoelstellingen op korte, middellange en lange termijn te bereiken. De primaire verantwoordelijkheid voor en de omzetrealisatie ligt in de lijnorganisatie bij de thema's en de afdelingen. Op de laatste pagina is een Infographic van Business Development en Sales opgenomen.

U staat in verbinding met veel in- en externe partijen en u beheert een strategisch belangrijke portefeuille. U bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen, uitvoeren en evalueren van kwalitatief hoogwaardige dienstverlening van de pijler Business Development en Sales voor de Raad van Bestuur en de thema's/afdelingen en u bent in staat om te komen tot realisatie van nieuw beleid, effectieve en efficiënte dienstverlening, innovatie en verbetering van de beheersing van werkprocessen.

U stelt zich op als aanwezige, kritische en proactieve sparringpartner voor de Raad van Bestuur, afdelingshoofden en de themadirecteuren. U werkt constructief samen en gaat de dialoog aan met de medische professie. Met betrekking tot de personele- en bedrijfsvoeringsaspecten van de pijler legt u verantwoording af aan de directeur Servicebedrijf. Met betrekking tot de beleidstaken binnen het vakgebied legt u verantwoording af aan de betreffende portefeuillehouder van de Raad van Bestuur.

U bent lid van het MT van het Servicebedrijf. Met de andere pijlers binnen het Servicebedrijf bestaan verschillende functionele dwarsverbanden en u draagt zorg voor een goede afstemming en samenwerking op strategisch, tactisch en operationeel niveau met deze pijlers. U geeft hiërarchisch leiding aan de managers van de afdeling Marketing & Communicatie, de afdeling Sales & Externe Zorgrelaties, de afdeling Zorgadministratie en het team Portfolio & Market Intelligence. De totale bezetting is ca. 140 fte.

Resultaatgebieden

- ▶ Vormt het gewaardeerde schakelpunt tussen de interne organisatie en de externe stakeholders om de gewenste marktpositie van het Erasmus MC te bepalen en te bereiken, om zo het academisch profiel te versterken. Levert een actieve bijdrage aan de externe profilering door het adviseren over keuzes die het onderscheidend vermogen van het Erasmus MC vergroten, zowel nationaal als internationaal.
- ▶ Geeft coachend, inspirerend en motiverend leiding aan de managers en adviseurs van de verschillende afdelingen resp. teams.
- ▶ Maakt als businesspartner over de dienstverlening van BD&S aan het primaire proces (thema's en afdelingen)
- ▶ Levert een actieve bijdrage aan het afstemmen van het portfolio van het Erasmus MC op de externe vraag en ontwikkelingen, rekening houdend met het aanbod van andere zorgaanbieders in de regio en Nederland.
- ▶ Is verantwoordelijk voor het analyseren en evalueren van informatie over bestaande en nieuwe markten, klanten, concurrentieverhoudingen, producten, investeringsgedrag, nationale- en internationale ontwikkelingen.
- ▶ Adviseert over en ondersteunt de samenwerking tussen het Erasmus MC en huisartsen, regionale ziekenhuizen en UMC's incl. het aangaan van mogelijke strategische partnerships.
- ▶ Maakt afspraken met de VVT aanbieders over vervolgzorg na behandeling in het Erasmus MC en verzorgt de overplaatsing van patiënten via Bureau Nazorg.
- ▶ Ondersteunt de vorming van netwerken binnen en buiten het Erasmus MC (zoals b.v. de Academic Centers of Excellence en de European Reference Networks).
- ▶ Is verantwoordelijk voor 'new business' ontwikkeling met de inzet van mensen, methoden en technieken om creativiteit te mobiliseren, zoals de samenwerking met Pharma bedrijven en de uitbreiding van programma's van (internationale) delegaties.
- ▶ Is verantwoordelijk voor aangaan en onderhouden van interne en (internationale) externe contacten relevant voor marketing & communicatie, profilering en sales.
- ▶ Is verantwoordelijk voor korte en lange verkoopstrategie richting zorgverzekeraars, in samenhang met de ontwikkelingen omtrent portfolio en profilering. Durft hierbij te experimenteren met innovatieve contractvormen, b.v. gericht op het leveren van zorg in netwerken of het contracteren op basis van waarde voor de patiënt.
- ▶ Voert de regie op de keten van registratie tot facturatie, zodat alle geleverde zorg optimaal vergoed wordt.
- ▶ Is verantwoordelijk voor effectieve externe communicatie voor zowel zorg, onderzoek als onderwijs.
- ▶ Ondersteunt de interne communicatie zodat medewerkers goed geïnformeerd en betrokken zijn.

Functie-eisen

- ▶ Academisch werk- en denkniveau.
- ▶ Ruime ervaring in een integraal verantwoordelijke management- of directiefunctie, bij voorkeur in een relevante functie bij een consultancy organisatie, zorgverzekeraar of een grote ziekenhuisorganisatie.
- ▶ Ervaring met markt- en portfolioanalyse.
- ▶ Aantoonbaar trackrecord in het genereren van new business en aangaan van partnerships, ondernemend en commercieel vaardig.
- ▶ Kennis van of affiniteit met ontwikkelingen in complexe en innovatiegerelateerde zorg, wetenschappelijk onderzoek en onderwijs.
- ▶ Ruime ervaring met leidinggeven aan taakvolwassen professionals: coacht medewerkers, delegeert verantwoordelijkheden en stuurt op resultaten en ontwikkeling.
- ▶ Uitstekende competenties als netwerker en onderhandelaar in combinatie met diplomatieke kwaliteiten.
- ▶ Sensitief voor politieke krachten die kunnen spelen bij diverse partijen en stakeholders, in staat om in dat krachtenveld de belangen van het Erasmus MC uitstekend te behartigen.

Kerncompetenties

- ▶ Boegbeeld, ambitieus, analytisch sterk, heeft het vermogen om snel te schakelen en 'out of the box' te denken.
- ▶ Succes- en resultaatgericht, vernieuwend, daadkrachtig en besluitvaardig.
- ▶ Geïnspireerd en creatief, gaat op zoek naar oplossingen, ook als de in- of externe omgeving eerder beperkt dan uitnodigt.
- ▶ Vasthoudend, houdt steeds het perspectief van de buitenwereld voor ogen.
- ▶ Verbinder, gericht op samenwerking, tactvol, sterk op relaties.
- ▶ Creëert draagvlak door overleg en door optimale informatievoorziening naar alle partijen, zowel in- als extern.
- ▶ Geeft medewerkers ruimte en verantwoordelijkheid, stelt hen in staat hun werkzaamheden effectief te verrichten en daagt hen uit hun talenten, kennis en vaardigheden (verder) te ontwikkelen.
- ▶ Kan goed functioneren in een hoogprofessionele en academische omgeving.

Arbeidsvoorwaarden

Het salaris is in overeenstemming met de zwaarte van de functie.

Procedure

Marja Suur van Klaus Schmitt & Partners begeleidt de wervings- en selectieprocedure. Zij zal gesprekken voeren met in potentie voor de functie geschikte kandidaten bij Klaus Schmitt & Partners in Utrecht. Vervolgens zullen de curricula vitae van geschikte kandidaten op papier aan de opdrachtgever worden gepresenteerd en zullen ca. 3-4 kandidaten voor de selectie- en adviesgesprekken worden uitgenodigd.

Een (ontwikkel)assessment kan deel uitmaken van de procedure. Indien gewenst kunnen er in het eindstadium van de selectieprocedure van benoembare kandidaten referenties worden ingewonnen.

Contactpersonen

Solliciteren kan via onze website: www.klausschmitt.nl

Marja Suur
Partner

Monica van der Ven
Personal Assistant

Klaus Schmitt & Partners
Wilhelminapark 60
3581 NP Utrecht
tel. 030 – 275 84 54

Erasmus MC
Universitair Medisch Centrum Rotterdam



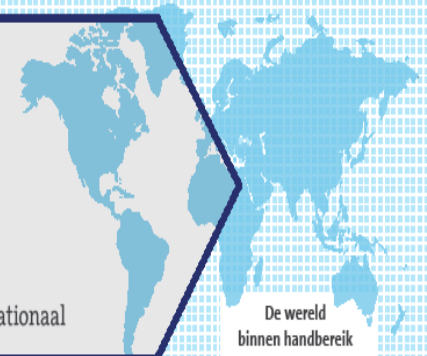
Wij bestaan...

Als Erasmus MC, om de zorg van vandaag en de gezondheid van morgen beter te maken door onderzoek en onderwijs.

De pijler Business Development & Sales binnen het Servicebedrijf is hierbij het gewaardeerde schakelpunt tussen de interne organisatie en onze externe stakeholders om onze gewenste marktpositie te bepalen en te bereiken. Zo worden groei- en innovatiedoelstellingen bereikt.

Thema's

Academic Centers of Excellence en Instituten → Regionaal → Nationaal → Internationaal



De 10 doelstellingen van

Business Development & Sales

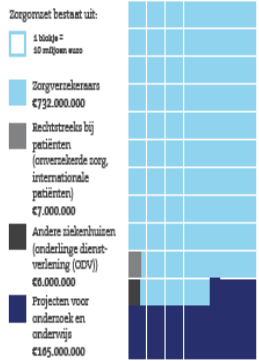
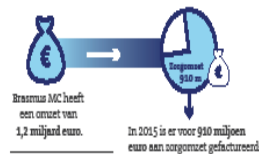
- 1 Wij maken de ontwikkelingen in de zorgmarkt inzichtelijk.
- 2 Wij maken sturing op basis van meerjaren zorgportfolio- en capaciteitsplanning mogelijk.
- 3 Wij zijn gericht op de groei van het percentage complexe, innovatiegerelateerde en acute zorg.
- 4 Wij sluiten contracten met zorgverzekeraars passend bij onze prijs, kwaliteit en het volume van vandaag en morgen.
- 5 Wij ondersteunen thema's om de participatie aan de 3e geldtroom onderzoeksprojecten te optimaliseren.
- 6 Wij sturen op een optimale leten van registratie tot facturatie, zodat alle geleverde zorg optimaal wordt vergoed.
- 7 Wij initiëren en ondersteunen initiatieven om het profiel van het Erasmus MC te versterken.
- 8 Wij dragen bij aan het optimaliseren van de samenwerking met huisartsen, ziekenhuizen in de regio en de andere umc's.
- 9 Wij genereren nieuwe geldstromen door het aanboren van nieuwe markten of het ontwikkelen van nieuwe diensten of producten.
- 10 Wij ondersteunen de interne communicatie om medewerkers goed te informeren en te betrekken.

Erasmus MC

Samen met Business Development & Sales zichtbaar beter in de markt

Zorgadministratie

Debiteurenadministratie



Kenniscentrum zorgadministratie

Betere procesregistratie en facturatie. Benutting aan de bron, volledige, tijdige en juiste registratie.

Patiëntenadministratie

>250 Inschrijvingen per dag

Bureau Nazorg

Zorgt voor patiënten na de medische behandeling. In 2015 is er aan 6900 patiënten nazorg verleend. 1.300 Na bezoek aan polikliniek

Marketing & Communicatie

Communicatie

1. Persvoorlichting
2. Communicatiebrieven
3. Media

5.000 exemplaren Arming | Corporate brochure. Deze brochure ondersteunt medewerkers bij internationale contacten.

10.000 exemplaren Monitor | Corporate magazine, 4x per jaar. Wordt uitgebracht voor externe relaties.

10.000 exemplaren Scanner | Medieverkeersblad (incl. gepensioneerden, 10x per jaar).

22.000 views Erasmus MC The Movie, 2-talig.

4,7 miljoen pagerviews per jaar door bezoekers van www.erasmusmc.nl

6.000 volgers 121.000 views

Congresbureau

Organiseert nationale en internationale wetenschappelijke congressen en symposia, bij- en nascholingen, trainingen en strategische evenementen.

130 events 17.500 deelnemers €2,5 miljoen omzet

Events

Tour de Rotterdam, Head First Race (roeien), Erasmus MC Thorax benefit-diner, Open Dagen, Rotterdam Science Festival, Lof der Geneeskunst

Vriendenfonds

>5.500 vrienden >€2,5 miljoen omzet in 2015

10.500 volgers (Nederlands account) 600 volgers

Sales

Sales

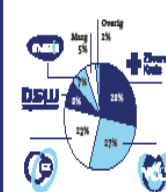
Sales realiseert contractafspraken met Nederlandse en internationale zorgverzekeraars die voldoende ruimte bieden voor de ambities uit Koers18.



€734 miljoen specialiserende zorg €16 miljoen GZG €2 miljoen bijzondere prestaties

Sales is goed op de hoogte van de ontwikkelingen in de toekomst, om een proactieve salesstrategie op alle niveaus bij de verzekeraars voor het voetlicht te kunnen brengen.

Markt-aandeel verzekeraars Erasmus MC:



International office

- Maakt groei van aantal internationale patiënten mogelijk.
- Versterkt internationale positie onderwijs.
- Ondersteunt afdelingen om participatie aan de en 3e geldtroom projecten te verbeteren.



Portfolio & Market Intelligence

- Analyseert ontwikkelingen in de markt (markt-aandelen, vervrijpproessen).
- Bouwt aan een model voor strategische portfolio- en capaciteitsplanning.
- Geeft inzicht in huidige portfolio van afdelingen (ROBIN, TET, expertisecentra zeldzame aandoeningen).
- Ondersteunt proces vorming Academische Centers of Excellence en Instituten, vorming van European Reference Networks.

Externe zorgrelaties

- Ondersteunt de vorming van strategische allianties en het maken van afspraken met ziekenhuizen in de regio.
- Optimaliseert vervrijpproessen met huisartsen en ziekenhuizen.



Infographic Business Development & Sales, V.2017/16

Kernwaarden Business Development & Sales

Business Development & Sales werkt met
150 fte 11 miljoen

Verantwoord
1. Wij zijn duidelijk over welke verantwoordelijkheid wij dragen en wat wij daar voor nodig hebben.
2. Verantwoordelijkheid hebben betekent ook verantwoordelijkheid afleggen en control organiseren (lines of defense).
3. Wij zijn resultaatgericht.

Verbindend
1. Wij werken samen binnen BD&S en met pijlers, thema's, programma's op basis van gelijkwaardigheid.
2. Wij verbinden beleid, advies (inclusief monitoring en signalering) en uitvoering.
3. Wij zijn het gewaardeerde schakelpunt tussen interne organisatie en externe stakeholders voor informatie en ondersteuning samenwerking.

Onder-nemend
Wij signaleren kansen in de markt, zowel voor bestaande als nieuwe producten en diensten. Wij handelen hier naar, waarbij wij verantwoorde risico's durven te nemen.