

FUNCTIEPROFIEL

Indiveo
Domein Succes Manager

Energie & snelheid bij een scale-up!



Standplaats:

Leeuwarden

1. Indiveo

Spring jij op de trein van Indiveo?

Indiveo is een snelgroeiende digital 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/cliënten door hoogwaardige video, nieuwe communicatietechnieken en een vooruitstrevende visie op voorlichting. Wil jij bijdragen aan deze nieuwe, moderne manier van communicatie? Dan is Indiveo de ideale werkplek voor jou!

Indiveo weet dat de beste zorg begint met begrijpelijke informatie voor elke patiënt/cliënt 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/cliënten optimaal, begrijpelijk en op maat.

Met betrouwbare en begrijpelijke voorlichting helpt Indiveo organisaties om complexe informatie begrijpelijk en duidelijk uit te leggen aan patiënten/cliënten en naasten. Hierdoor hoeven experts in bijvoorbeeld ziekenhuizen minder uit te leggen, terwijl patiënten/cliënten informatie beter begrijpen en daardoor minder angst en stress ervaren.

Sinds de ontwikkeling van Indiveo in 2016 zijn er vele tienduizenden patiënten/cliënten begrijpelijk geïnformeerd met Indiveo. Ook binnen andere domeinen (Sociaal domein, GGZ, buitenland) groeit Indiveo waardoor veel nieuwe kansen en mogelijkheden zich aandienen. Om de nieuwe domeinen goed te managen zoeken wij versterking.

Ben jij die gedreven, energieke commerciële vrouw / man die kansen ziet en benut? Dan ben jij degene die wij zoeken!

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 COO (beide medeoprichters). Je bent eindverantwoordelijk voor het team Klant en Commercie en rapporteert aan de CEO en COO.

2. FUNCTIE

In de rol van Domein Succes Manager werk je in een gedreven en energieke omgeving. Je bent de commerciële evenknie van de CEO en de COO. 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 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. 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 die gebaseerd is op kwalitatieve dienstverlening, recurring omzet en een gedegen relatie met de opdrachtgevers.

Je bent meewerkend aan het gehele team Klant en Commercie. In je werk ben je pragmatisch en proactief; je besteedt 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. 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 en met cijfers onderbouwd.

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, strategie en uitvoering
- Bijdrage aan de totale ontwikkeling van de organisatie
- Leidinggevend aan het team Klant en Commercie
- Meewerkend op alle niveaus in de organisatie
- Extern boegbeeld van de organisatie
- Weet samenwerkingsverbanden extern aan te gaan
- Inhoudelijk sparringpartner van de CEO en COO

4. PROFIEL

- HBO/WO werk en denkniveau, maar blijft pragmatisch en beknopt
- Commerciële ervaring, opgedaan in een sterk groeiende onderneming
- In bezit van lef en ondernemerschap, maar alles gestoeld op inhoudelijke argumenten
- Staat stevig in je schoenen, is doortastend en weet ideeën en argumenten te onderbouwen
- Bekend met de uitdagingen en kansen van Indiveo
- Een groot ego zit je niet in de weg, proactief in werkhouding en voert ook zelf uit
- Leidinggevende en coachende kwaliteiten om het gehele team Klant en Commercie 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

- Strategisch denker
- Reflectief
- Je ziet kansen bij bestaande en nieuwe klanten
- 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:

Ineke de Ridder
06 – 27 89 88 44