



FUNCTIEPROFIEL

Commercieel Manager

VOOR WIE?

- Minimaal jaar ervaring in commerciële en analytische rollen
- In software / SAAS omgeving
- Affiniteit met zorgsector
- Gestructureerd denker

 Hoofddorp  Vanaf 8 jaar werkervaring



SpotOnMedics ontzorgt fysiotherapeuten met 100% online, state-of-the-art praktijkmanagementsoftware, inclusief waardevolle dashboards en toolkits.

Voor steeds complexer wordende praktijkstructuren is SpotOnMedics de oplossing bij uitstek – ook vanwege de business intelligence data die het platform voor haar gebruikers ontsluit.

De Commercieel Manager gaat een professionele, adviserende sales-cultuur tot stand brengen en de commerciële strategie vormgeven voor het voortzetten van de groei van deze jonge scale-up.



Over SpotOnMedics

SaaS voor praktijkmanagement

Patiëntdossiers, het bijhouden van behandelingen, het indienen van declaraties bij verzekeraars en belastingaangifte doen: administratie is een noodzakelijk kwaad van groeiende proporties voor fysiotherapeuten. En hoe meer kleinschalige praktijken zich samenvoegen tot grotere praktijken of ketens, des te complexer die administratie wordt. Terwijl hier juist ook schaalvoordelen in behaald kunnen worden.

SpotOnMedics biedt hiervoor de best-in-class oplossing: een praktijkmanagementplatform dat volledig in de cloud is gebouwd. In tegenstelling tot andere praktijkmanagementsoftware, die (gedeeltelijk) lokaal functioneert en daardoor ook lokaal onderhoud vergt, is het SaaS-product van SpotOnMedics 100% online. Het platform, dat in samenwerking met klanten is ontwikkeld, bestaat uit meerdere modules die gebruikers kunnen aan- en uitzetten al naar gelang de realiteit van hun praktijk. Dankzij dit SaaS-concept kan een grote hoeveelheid relevante data worden verzameld, waar alle aangesloten klanten gebruik van kunnen maken. SpotOnMedics biedt als enige leverancier van praktijkmanagementsoftware bijvoorbeeld dashboards met realtime business intelligence. Ook inhoudelijke kennisdeling -



bijvoorbeeld over de resultaten van (nieuwe) behandelingen – wordt hiermee gefaciliteerd.

Razendsnelle groei

In de afgelopen 5 jaar heeft SpotOnMedics bijna 30% marktaandeel verworven dankzij deze unieke propositie. Het bedrijf bedient honderden praktijken, elk met gemiddeld 11 fysiotherapeuten die het platform gebruiken.

Het toevoegen van nieuwe klanten werd in eerste instantie gedreven door commercieel directeur Frans Rientjes, die persoonlijk langs praktijken door het hele land ging om enerzijds een demo te geven en anderzijds input op te halen. Al snel was dit model niet meer toereikend: de markt is simpelweg te groot, en inmiddels kloppen geïnteresseerde klanten ook uit eigen beweging aan bij SpotOnMedics.

Het salesteam bestaat inmiddels uit drie regionaal opererende praktijkadviseurs en een sales-coördinator. Daarnaast is er een marketingafdeling van 2 FTE. Drie implementatieprofessionals zijn verantwoordelijk voor onboarding en tot slot staan vijf customer contact agents klaar voor klantvragen en trouble shooting.



Commercieel Manager

Commercieel directeur Frans Rientjes zal zich in de toekomst meer richten op business development, innovatie en ondersteuning van zeer grote klanten in de vorm van ketens en praktijknetwerken. Het structureren van de marketing- en saleskanalen, het optimaliseren van sales- en onboardingprocessen, en het opzetten van de strategie voor de volgende groeifase zijn daarmee onderwerpen waarop extra aandacht gewenst is. Dit wordt het domein van de Commercieel Manager. In deze hoedanigheid zal de Commercieel Manager dit jaar nog aan de Commercieel Directeur rapporteren, maar daarna zelf de stap naar deze functie maken en gaan rapporteren aan de Algemeen Directeur.

De prioriteit van de Commercieel Manager zal zitten in het optuigen en opleiden van de bestaande sales-organisatie met een focus op 'consultative selling'. Hierin worden sales en praktijkadvies met elkaar verenigd. Ervaring met een dergelijk salesmodel, bijvoorbeeld vanuit een ander softwarebedrijf, is een sterke pré.

De andere grote kans voor de Commercieel Manager is het opzetten van de groeistrategie voor de volgende fase. Tot nu toe is SpotOnMedics gegroeid dankzij een sterke focus op sales binnen een duidelijke doelgroep en dankzij het in rap tempo bouwen, opschalen en ►

perfectioneren van het online platform. Nu een overtuigende hoeveelheid klanten is ge-onboard en het platform naar behoren functioneert, kan de horizon worden verbreed. De Commercieel Manager gaat aan de hand van een analytische aanpak en commerciële expertise, de volgende kansen voor SpotOnMedics identificeren. Deze kunnen bijvoorbeeld zitten in innovatie of uitbreiding van het product (verbeterde of nieuwe functionaliteit) of een uitbreiding van de doelgroep.

De kandidaat

Naast stevige commerciële ervaring heeft de Commercieel Manager goede analytische vaardigheden. Dit is nodig voor zowel het neerzetten van de groeistrategie, als het creëren van een adviserend sales-model. Hierbij gaan data en business intelligence namelijk een belangrijke rol spelen. Ook moet de Commercieel Manager in staat zijn de pitchprocessen te standaardiseren, te stroomlijnen en te versterken met kwantitatieve argumenten – zoals een ROI-berekening.

De ideale kandidaat heeft een commerciële achtergrond in software en de ambitie om met een ondernemersblik naar de markt te kijken. Door het aanbrengen van structuur, tempo, commerciële visie en inhoudelijk kennis, gaat de Commercieel Manager de stap naar de volgende groeifase van SpotOnMedics realiseren. ■

Interesse?

SpotOnMedics werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com

