

Vacature bij ValueCare

Partner Langdurige Zorg



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar ervaring
- Waarvan enkele jaren in de zorgsector
- Sterke consultingskills
- Track record in verkoop en/of het commercieel uitbouwen van een markt
- Affiniteit met software/software-ontwikkeling
- Inspirerende en verbindende leider
- Netwerk in de zorgsector

 **Utrecht**

‘Meer zorg, minder administratie’ is het motto van ValueCare. De organisatie helpt zorginstellingen de zorg efficiënt, toegankelijk en betaalbaar te houden. In een tijd waarin de druk op de zorgsector blijft toenemen, is dat relevanter dan ooit. De Partner Langdurige Zorg is de strategische en commerciële drijvende kracht achter groei in de sector.

Over ValueCare

De druk op de zorgsector is al jaren onverminderd groot. Het personeelstekort loopt verder op, de zorgvraag blijft stijgen, terwijl de financiering achterblijft. Voor zorginstellingen betekent dit dat scherpe keuzes onvermijdelijk zijn. Wie processen rondom compliance en risicobeheersing niet op orde heeft, loopt het risico op onnodig inkomstenverlies en inefficiënt gebruik van schaarse tijd en middelen. Daarnaast is de druk op zorgverleners hoog, wat de urgentie voor administratieve lastenverlichting des te groter maakt. Met de oplossing van ValueCare kunnen zij hun administratieve lasten structureel verlagen en personeel en middelen efficiënter inzetten. Meer dan honderd instellingen en tienduizenden professionals vertrouwen dagelijks op de technologie van deze marktleider.

ValueCare bestaat volgend jaar twintig jaar en telt zo'n 140 medewerkers. De cultuur kenmerkt zich door een combinatie van commerciële resultaatgerichtheid en de intrinsieke motivatie om bij te dragen aan een sector die hard ondersteuning nodig heeft. Er wordt hard gewerkt, maar er is ook veel solidariteit en bovengemiddeld veel aandacht voor het sociale aspect.





Partner Langdurige Zorg

ValueCare groeit hard en blijft volop innoveren. Om deze ontwikkeling verder te versnellen, speelt de Partner Langdurige Zorg een bepalende rol. Deze functie is verantwoordelijk voor de commerciële groei van ValueCare binnen de langdurige zorg, met een duidelijke focus op het initiëren van nieuwe klantrelaties, het op- en uitbouwen van duurzame samenwerkingen en het verder verstevigen van de positie van ValueCare als datagedreven partner voor zorginstellingen.

De Partner neemt actief het voortouw in het genereren van new business. Zij/ hij benadert proactief potentiële klanten, vergroot haar/zijn netwerk binnen de sector en vertaalt ontwikkelingen in de markt naar concrete proposities waarmee ValueCare zich onderscheidend kan positioneren. Daarvoor is een gestructureerde en effectieve salesstrategie essentieel. Niet alleen om richting te geven aan de manier waarop prospects worden benaderd en deals worden gesloten, maar ook om helder te maken hoe de tooling en diensten van ValueCare direct bijdragen aan de doelstellingen van de klant. Door deze strategie heel duidelijk richting te geven, creëert de Partner de basis voor structurele commerciële groei.

Hoewel het sluiten van een partnership of deal het uitgangspunt is, vervult de Partner voor bestuurders en managers een bredere rol dan die van commerciële gesprekspartner. Vanuit inhoud en strategie denkt zij/hij actief mee over de vraagstukken waar zorginstellingen mee te maken hebben. Dankzij een scherp inzicht in de uitdagingen van de sector weet deze Partner de oplossingen van ValueCare overtuigend te verbinden aan de behoeften van de klant – en kan dit uitstekend aan klanten overbrengen. Daardoor begrijpen zij perfect hoe de technologie van ValueCare concreet bijdraagt aan het optimaliseren van hun processen en prestaties. Het resultaat is een goed gevulde pipeline, meerdere nieuwe klanten per jaar en duurzame samenwerkingen met diverse partners in het ecosysteem.

Naast het gezicht naar buiten is de Partner ook intern een verbindende en zichtbare leider. Zij/hij geeft leiding aan het Langdurige Zorgteam (twaalf fte), bestaand uit een Director en diverse consultants en dataspecialisten. Dat gebeurt op inspirerende wijze, waarbij de Partner zichzelf niet boven, maar naast het team ziet staan. Vanuit die houding en met een duidelijke visie betreft zij/hij het team actief in het verder aanscherpen van de propositie en het professionaliseren van processen.

“In deze rol komen commerciële slagkracht, affiniteit met de zorg en inhoudelijk inzicht samen. Een unieke kans voor iemand die zorgbestuurders, collega’s en de sector echt vooruit wil helpen.”

Naam,
Functie

Deze positie is bij uitstek geschikt voor een professional met ervaring in de zorgsector, zowel vanuit consultancy als vanuit een zorginstelling. Wat de doorslag geeft, is een combinatie van commerciële scherpste en inhoudelijke diepgang. De ideale kandidaat beheerst de finesse en resultaatgerichte mentaliteit van het salesvak, maar beschikt ook over het inzicht en de sensitiviteit om de vraagstukken in de langdurige zorgsector goed te doorgronden. Die combinatie maakt het mogelijk om inhoud en commercie effectief te verbinden, klanten verder te helpen en tegelijkertijd bij te dragen aan de groei van ValueCare.





Interesse?

ValueCare werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Catherine Visch via **catherine.visch@topofminds.com** om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search