

Contractmanager

Doel van de functie

Je bent verantwoordelijk voor professioneel contractmanagement bij zorginstellingen op het terrein van de farmaceutische dienstverlening. Je hebt daarbij oog voor het belang van de dienstverlening van de apotheek, vooral vanuit het perspectief van de zorginstelling, dit vanuit zowel de inhoud van het medicatieproces als vanuit financieel perspectief.

Plaats in de organisatie

De contractmanager ontvangt hiërarchisch leiding van de Bestuurder.

Resultaatgebieden

- **Contractmanagement**
 - Voert regelmatig overleg met de zorginstellingen over relevante ontwikkelingen in de farmacie, zoals:
 - i. De positie en rol van de apotheker
 - ii. Het logistieke proces
 - iii. De medicatieveiligheid
 - iv. Financiële trends en ontwikkelingen
 - Zorgt op een proactieve wijze dat leveranciers de contractafspraken nakomen
 - Optimaliseert contractafspraken door het beoordelen van leveranciersprestaties
 - Evalueert de leveranciersprestaties door het periodiek uitvoeren van:
 - i. Een Leveranciers Performance Meting (LPM)
 - ii. Een benchmark op de prijzen van de geneesmiddelen
 - iii. Een factuurcontrole
 - iv. Het toetsen van de tarieven op marktconformiteit
- **Contractontwikkeling**
 - Levert input aan de productmanager bij de ontwikkeling van nieuwe contracten
 - Vertaalt afspraken in effectieve contractvormen

Kennis en ervaring

- HBO werk- en denkniveau (bij voorkeur op het terrein van gezondheidswetenschappen, openbare farmacie of bedrijfskunde)
- Kennis van marktontwikkelingen in de zorg
- Aantoonbare ervaring in het opbouwen en onderhouden van een eigen netwerk
- Ervaring opgedaan in één of meerdere functies in de farmaceutische sector zoals een openbare-, dienstapothek of een vergelijkbare functie bij een zorginstelling

Competentieprofiel

functie specifieke competenties	
1. Proactief	Speelt proactief in op problemen en vraagstukken die spelen bij de Intrakoopleden op het terrein van de farmaceutische dienstverlening Komt met oplossingsgerichte voorstellen, zowel in bestaande als nieuwe (complexe) situaties
2. Analytisch vermogen	Is cijfermatig goed onderlegd om verbanden tussen data en financiële gegevens te leggen en tot een juiste probleemoplossing te komen
3. Sociaal vaardig	Communiqueert effectief tussen zeer diverse contacten, zowel intern als extern op strategisch, tactisch en operationeel niveau
4. Zelfstandig kunnen werken	Is in staat zelfstandig de werkzaamheden uit te voeren en de gestelde doelen te bereiken binnen de beleidskaders en richtlijnen van Segment Medisch
5. Kennis van de markt	Kent de uitdagingen in de gezondheidszorg in het algemeen en beschikt over specialistische kennis van de farmaceutische dienstverlening in het bijzonder
6. Organisatiesensitiviteit	Is zich bewust van de belangen, processen en (eventuele) spanningen in de relatie tussen zorginstelling - leverancier

Organisatie competenties	Interne definitie	Resultaatindicatoren
1. Resultaatgericht	Intern: nakomen afspraken, vanuit lid-leveranciers en Intrakoop perspectief kunnen kijken	Dat de meest efficiënte en bevredigende inkoopoplossing voor de leden is georganiseerd
2. Deskundig	Intern: voorbereiding, lerend vermogen (aanspreken en doen) Extern: objectief en transparant, bewaking van integrale kosten, realisatie van beste waarde uit leveranciers	Inhoudelijke vakkennis heeft geresulteerd in zowel economisch als operationeel de beste inkoopoplossing De leden, directie en overige actoren zijn tevreden over de ontvangen informatie, voorstellen en adviezen
3. Gedreven	Intern: samen met respect voor elkaar Extern: proactief, adequaat reactief, bereikbaar, oplossingsgericht samen met leden en leveranciers	Werkt proactief en met respect voor elkaar zodat een bijdrage is geleverd aan de Intrakoop doelstellingen