

## Accountmanager zorgkwaliteit (32 - 40 uur per week)

Qualizorg is marktleider op het gebied van het verzamelen, beheren en inzichtelijk maken van kwaliteitsindicatoren in de gezondheidszorg in Nederland. We werken voor ruim 7.500 zorgorganisaties en benaderen elk jaar meer dan drie miljoen patiënten om inzichten te krijgen in de kwaliteit van zorg. We geloven in een klantgerichte, transparante en doelmatige gezondheidszorg en bieden inzicht in data aan zorgverlener, patiënt en belanghebbenden. Dit doen we met gebruiksvriendelijke en vooruitstrevende IT.

Werken bij Qualizorg is werken bij een snel groeiende en dynamische organisatie, met veel vrijheid en ruimte voor persoonlijke inbreng en ontwikkeling. De communicatielijnen zijn kort en we kennen een informele, collegiale en professionele werksfeer waar aandacht voor de klant en voor de medewerker centraal staat. Samen met 25 enthousiaste collega's werk je dagelijks met veel passie en betrokkenheid aan de zorg van morgen.

Sinds februari 2019 is Qualizorg een zelfstandige Business Unit binnen CompuGroup Medical (CGM). CGM Nederland automatiseert al ruim 30 jaar zorg- en bedrijfsprocessen voor zorgprofessionals in de eerste lijn.

### **Wat ga je doen?**

Als Accountmanager ben je onder andere verantwoordelijk voor de Huisartsenmarkt en de VV&T markt. Je gaat aan de slag met het verkopen van de producten en diensten van Qualizorg in deze markten door sparringpartner te zijn rond het onderwerp 'zorgkwaliteit'. Je doet dit op basis van het door Qualizorg ontwikkelde kwaliteitsconcept 'Carings', wat zeer positief door de markt ontvangen wordt. Je bouwt een persoonlijk netwerk, op met name zorggroep- en instellingen niveau.

#### *Sales*

Je bent verantwoordelijk voor het binnenhalen van omzet in deze markten. Dit doe je met name door het gesprek te voeren over kwaliteit van zorg en waardegedreven zorg. Door middel van het uitdragen van onze autoriteitspositie, gecombineerd met je persoonlijke autoriteit als senior gesprekspartner, weet je dit om te zetten naar nieuwe projecten en nieuwe klanten.

#### *Business development*

Je geeft Qualizorg een positie in de beschreven markten. Je verzamelt en analyseert daarom op structurele wijze informatie voor de strategie van Qualizorg door gesprekken te voeren met klanten en prospects, het lezen van vakliteratuur, het bezoeken van beurzen en door het bestuderen van alternatieve producten en diensten in de markt. Je denkt actief mee op het gebied van door- en productontwikkeling en dienstverlening van Qualizorg.

#### *Relatiebeheer*

Even zo belangrijk is dat je zorg draagt voor het opbouwen van duurzame klantrelaties en daarmee borg je de klantloyaliteit. Je onderhoudt en bouwt contacten op met netwerken en belangenbehartigers. Daarbij heb je oog voor nieuwe ontwikkelingen en draag je deze intern aan.

### **Wat vragen wij?**

- Je beschikt over WO werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 6 jaar werkervaring in een soortgelijke functie;
- Je hebt ervaring in de eerstelijnszorg;
- Je hebt een trackrecord in sales gecombineerd met zorg;
- Je bent maatschappelijk geëngageerd en bent een 'interessante' gesprekspartner;
- Je bent commercieel zeer sterk en je vindt het leuk om nieuwe verkooprelaties aan te gaan;
- Je hebt een politieke antenne en kunt overweg met een complexe DMU, waar op verschillende niveaus over onze positie gecommuniceerd moet worden;

- Je bent ondernemend en selfsupporting en in staat om je eigen werk te organiseren;
- Je hebt IT-kennis en affiniteit met dataverzameling.

## **Persoonlijke vaardigheden**

- Je bent betrouwbaar, betrokken en gedreven;
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk, en je staat sterk in je schoenen;
- Je bent resultaatgericht, weet processen op orde te brengen en je creëert de juiste focus in je werk;
- Je bent zelfkritisch en kunt goed samenwerken met collega's met diverse achtergronden en disciplines.

## **Wat bieden wij jou?**

Per direct een uitdagende functie met veel vrijheid en ruimte voor persoonlijke inbreng en ontwikkeling. Wij bieden je een afwisselende en verantwoordelijke baan voor 32 - 40 uur per week binnen een informele en collegiale werksfeer. Een marktconform salaris, 25 vakantiedagen (o.b.v. fulltime dienstverband), vitaliteitsregeling met 4 op te bouwen vrije dagen, collectieve pensioenregeling en opleidingsmogelijkheden, een bedrijfsauto, laptop en telefoon van de zaak. Maar vooral een veelzijdige baan in een dynamische omgeving met waar we elke dag aan maatschappelijk relevante projecten werken.

Dit alles met een mooie mix van collega's die met veel passie en betrokkenheid dagelijks haar doelen nastreven. Waar we naast hard werken ook ontspanning belangrijk vinden en daarom regelmatig leuke activiteiten organiseren.

## **Informatie**

Kijk voor meer informatie over Qualizorg of CGM op de websites van [Qualizorg](#) en [CGM](#).

## **Word jij onze nieuwe collega?**

Zie jij een match en lijkt het je leuk om het Qualizorg-team te komen versterken? Stuur dan je motivatiebrief en CV naar Erika Asztalos: [erika.asztalos@cgm.com](mailto:erika.asztalos@cgm.com). Heb je inhoudelijke vragen over de vacature? Neem dan contact op met Piet van Meijeren, VP Marketing & Sales, via: [pvanmeijeren@qualizorg.nl](mailto:pvanmeijeren@qualizorg.nl) of 06 – 365 443 13.