

## Functiebeschrijving Meda Pharma B.V. (Affiliate van Mylan)

Functienaam : Head of Marketing & Sales OTC/Cx  
Versie : Definitief

Datum : augustus 2018  
Pagina : 1 van 5

### Context

De afdelingen Marketing & Sales binnen Meda Pharma BV/Mylan BV zijn verantwoordelijk voor het vertalen van het strategisch organisatiebeleid naar marketing- en salesbeleid en het versterken van marketing- en salesactiviteiten door deze op elkaar aan te laten sluiten. Binnen de afdelingen wordt onderscheid gemaakt tussen de marketing van receptgeneesmiddelen (Rx) en OTC/Cx-geneesmiddelen, medische hulpmiddelen, voedingssupplementen en warenwet producten die zonder recept verkrijgbaar zijn (OTC/Cx). Binnen de Business Unit Marketing & Sales OTC/Cx is Sales OTC/Cx verantwoordelijk voor het dusdanig opereren in de markt voor zelfzorgproducten dat de omzet en het marktaandeel van groeiproducten verhoogt en van niet-groei producten blijft gehandhaafd, conform doelstellingen, waarbij afnemers tevreden zijn over de geboden service en producten.

### Functiespecifiek

*Doel van de functie Head of Marketing & Sales OTC/Cx*

*Marketing OTC/Cx*

Het ontwikkelen, opzetten en realiseren van succesvolle omni-channel marketingstrategieën, gericht op toegewezen promotionele OTC/Cx merken en relevante doelgroepen.  
Het ontwikkelen en implementeren van vernieuwend brand- en product management.

Onderhoud van niet in promotie zijnde OTC/Cx merken.

*Sales OTC/Cx*

Het ontwikkelen en realiseren van salesbeleid en -doelstellingen van de afdeling Sales OTC.

*Leidinggeven*

Het coachen en aansturen van een team van 6 professionals, met als doel de performance van zowel het team als het individuele teamlid te verhogen. Coaching van het team in veranderprocessen.

*Organisatorische positie*

De Head of Marketing & Sales OTC/Cx rapporteert voor 51% aan de Managing Director en 49% aan de Head of Marketing Europe.

De Head of Marketing & Sales OTC/Cx geeft leiding aan 3 Product Managers, 1 Trade Marketeer, 1 National Key Account manager en 1 Marketing & Sales assistent, die onder de toegewezen productgroepen vallen.

**Taken en verantwoordelijkheden**

**Marketing OTC/Cx**

**Het ontwikkelen, opzetten en realiseren van succesvolle marketingstrategieën, gericht op het OTC/Cx-portfolio en bijbehorende doelgroepen in lijn met de internationale richtlijnen**

Verantwoordelijkheden:

- Ontwikkelen, monitoren en bijsturen van het beleid ten aanzien van het OTC/Cx-portfolio in samenwerking met de Managing Director en in lijn met de internationale strategie.
- Ontwikkelen, monitoren en evalueren van (tactische) marketingplannen en 'one-pagers' ten behoeve van de Nederlandse OTC/Cx-portfolio in nauwe samenwerking met de afdelingen Pharmacy Sales, Contract Sales en Marketing Europe.
- Het herkennen, valideren, implementeren delen van best practices (met Europese vestigingen).
- Het vaststellen van targets en zorgdragen dat de marketing jaarplannen worden ontwikkeld en uitgevoerd conform internationale richtlijnen en binnen de toegewezen budgetten.
- Verzamelen, analyseren en actief gebruiken van data om groeimarkten te identificeren en onderbouwde beslissingen te kunnen nemen aangaande productontwikkeling, strategie en de evaluatie van de marketingplannen.
- Initiëren van het (verder) ontwikkelen, implementeren en evalueren van succesvolle (online) marketingtools.
- Planning Marketing & Sales activiteiten in samenwerking met de retailers.
- Forecasting van de OTC/Cx-portfolio.
- Actief bijdragen aan de groeistrategie van Meda en het realiseren van de winstdoelstellingen.

**Het ontwikkelen en implementeren van vernieuwend brand- en productmanagement.**

Verantwoordelijkheden:

- Onderzoeken en ontwikkelen van mogelijkheden om OTC/Cx-portfolio uit te breiden met onder andere brand/line extensions.
- Bedenken en ontwikkelen van vernieuwende brand development strategieën in samenwerking en overleg met de Managing Director en, indien relevant, Marketing Europe.

**Onderhoud van niet in promotie zijnde OTC/Cx merken.**

Verantwoordelijkheden:

- Beantwoorden van vragen en klachten in samenwerking met de Medical Department.
- Onderhoud teksten (op eigen) websites, etc.

### ***Taken en verantwoordelijkheden***

#### **SALES OTC/CX**

##### **Salesbeleid ten aanzien van zelfzorgproducten ontwikkelen en realiseren.**

###### Verantwoordelijkheden:

- Houdt zich op de hoogte van ontwikkelingen in met name de zelfzorgmarkt die de bedrijfsvoering en/ of resultaten (kunnen) beïnvloeden en bespreekt mogelijke consequenties van ontwikkelingen met betrokkenen.
- Voert internationaal overleg met andere dochtermaatschappijen van Meda/Mylan over 'best practices' en resultaten in de markt van zelfzorgproducten.
- Onderhoudt en volgt de interactie en afstemming tussen Sales en Marketing ten aanzien van marketing- en salesplannen, -doelstellingen en resultaten.
- Stelt het salesplan met doelstellingen en benodigd budget op voor de afdeling Sales OTC/Cx. Maakt hierbij onder meer een uitsplitsing naar groeiproducten en niet-groeiproducten.
- Bepaalt verkoopprijzen van OTC/Cx-producten, in overleg met de Managing Director, Product Manager, Trade Marketeer en de National Key Account Manager OTC/Cx.
- Geeft inhoud aan verkoopacties voor de buitendienst.
- Geeft sturing aan verkoopgesprekken van Account Managers binnen de sales afdelingen, in overleg met de Product Managers.
- Bewaakt de totstandkoming van accountplannen, opgesteld door Account Managers van de salesafdelingen. Doet zonodig bijstellingen hierop, in overleg.
- Treedt op als aanspreekpunt en vertegenwoordiger van Meda/Mylan. ten aanzien van zelfzorgproducten, in de functie van Head of Marketing & Sales en eindverantwoordelijke van de afdeling Marketing & Sales OTC/Cx.
- Rapporteert minimaal maandelijks over de sales-/afdelingsresultaten en budgetontwikkelingen aan betrokkenen, met onderbouwing.

##### **Omzetaandeel bij retailers verhogen.**

###### Verantwoordelijkheden:

- Laat rapporten opstellen waarin de (ontwikkeling van de) concurrentiepositie en het omzet(aandeel) van zelfzorgproducten van Meda/Mylan per keten inzichtelijk worden.
- Trekt conclusies op basis van ontvangen rapporten en stelt op basis hiervan acties op voor de benadering van specifieke ketens.
- Bezoekt ketens om producten te verkopen en onderhandelt hiermee over prijzen en voorwaarden, eventueel samen met de National Key Account Manager OTC/Cx en/of de Managing Director.
- Onderhoudt contact met belangrijke afnemers en probeert via hen het marktaandeel van zelfzorgproducten te verhogen.
- Bewaakt bestel- en betaalbedrag van accounts.
- Treedt op als contactpersoon van Meda/Mylan. in de markt voor zelfzorgproducten en profileert het productaanbod op bijvoorbeeld congressen en in de media, in samenwerking met Marketing OTC/Cx.

**Coachen en aansturen van Product Managers, Trade Marketeer, National Key Account Manager en Marketing- en Sales Assistent met als doel de performance van zowel het team als het individuele teamlid te verhogen.**

**Coaching van het team in veranderprocessen.**

Verantwoordelijkheden:

- Aansturen en coachen van het team bij de uitvoering van tactische en operationele marketing- en salesactiviteiten voor de hen toebedeelde merken.
- Bewaken van de kwaliteit, voortgang en evaluatie van de realisatie van marketing- en salesplannen.
- Houdt beoordelings- en functioneringsgesprekken alsmede overige personeelsgesprekken met teamleden. Bespreekt en evalueert doelstellingen en ontwikkeling in de functie en begeleidt teamleden in hun ontwikkeling.
- Bewaakt de navolging van internationale richtlijnen en lokale procedures op de afdeling. Signaleert knelpunten in werkprocessen en brengt waar mogelijk verbeteringen aan.
- Begeleidt veranderprocessen in het team.
- Voert structureel werkoverleg met het team.

#### Profiel van de functie

##### *Kennis en ervaring*

- WO werk- en denkniveau.
- Minimaal 5 jaar relevante marketing- en sales ervaring binnen OTC en aantoonbaar succesvol in marketing en sales van OTC-merken.
- Kennis van en affiniteit met het volgen van (OTC/Cx) marktontwikkelingen.
- In staat op verschillende niveaus intern en extern te kunnen schakelen en kennis adequaat te delen.
- Teambuilder en people manager.
- Heeft ervaring met het werken in een matrix-organisatie.
- Uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.
- Kennis van en affiniteit met online marketing.
- Uitstekende kennis en vaardigheden in het werken met MS Office, met name Excel.

**Functie specifieke competenties**

**Leidinggeven**

*Het inspireren, stimuleren, richting geven en faciliteren van een team/groep zodat leden hiervan een bijdrage kunnen en willen leveren aan een gezamenlijk resultaat.  
Opstellen en uitvoeren van procedures om de voortgang van processen, taken of activiteiten van anderen te bewaken.*

**Marktgerichtheid**

*Het pro-actief op de hoogte blijven van product- en marktontwikkelingen en deze kennis inzetten.*

**Conceptueel denkvermogen**

*Het vermogen om een probleem of situatie te plaatsen in een brede en/of alternatieve context om van hieruit tot een (totaal)oplossing te komen of scenario's voor een toekomstige situatie te bepalen.*

**Creativiteit**

*Het vermogen om nieuwe elementen toe te voegen aan bestaande werkwijzen of producten of elementen, methoden of producten op een alternatieve manier in te zetten.*

**Analytisch vermogen**

*Het systematisch in kaart brengen en interpreteren van (complexe) informatie, het herkennen van verbanden, het zien van oorzaak-gevolg relaties, zodat onderbouwde conclusies getrokken kunnen worden en er rationele besluitvorming kan plaatsvinden.*

**Plan- en organisatievermogen**

*Het ontwikkelen van plannen voor het eigen werk, projecten en strategische rayonbewerking. Gebruik maken van risicoanalyse en scenarioplanning voor het ontwikkelen van strategische plannen.  
Zorgen voor nauwgezette uitvoering van het plan en controleren of mijlpalen en deadlines gehaald worden.*

**Coachen**

*Het stimuleren en motiveren van anderen gericht op hun persoonlijke ontwikkeling in lijn met de doelen van de organisatie of het onderdeel.*