Vacature bij Mediq

Head of Pricing

TOP OF MINDS
Executive Search

Dagelijks rekenen miljoenen patiënten en zorgprofessionals op de hulpmiddelen van Mediq, in een zorglandschap waarin de betaalbaarheid continu onder druk staat. Pricing wordt de strategische capability die rendement, groei en betaalbaarheid stuurt. De Head of Pricing bouwt dat instrument vanaf de basis, met mandaat en ondersteuning van de directie.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring in pricing, revenue management of commerciële strategie
- Achtergrond in consulting, aangevuld met ervaring in het bedrijfsleven
- Analytisch
- Sterke projectmanager
- Vaardige stakeholdermanager

Utrecht

Over Mediq

Al meer dan 125 jaar levert Mediq medische hulpmiddelen en zorgoplossingen in Europa. Vanuit De Meern werken drieduizend medewerkers in veertien landen aan oplossingen voor onder meer diabetes-, stoma-, continentie- en wondzorg. De organisatie bedient patiënten, huisartsen, ziekenhuizen en zorginstellingen, en maakt zo het dagelijks leven lichter voor mensen met een chronische aandoening. Zorgprofessionals, die overal kampen met tijdgebrek, krijgen dankzij Mediq tijd terug voor de patiënt.

De kernwaarden van de organisatie draaien om aandacht voor de patiënt, gedrevenheid voor de klant en een winnaarsmentaliteit. Die waarden zijn terug te zien op de werkvloer: de organisatie kent een platte structuur en korte lijnen, en ruimte om een goed idee ook echt uit te voeren.

De afgelopen jaren bouwde Mediq een schaalbaar en efficiënt fundament. De komende jaren draait het om maximaal benutten: een commerciële groeimotor moet duurzame en winstgevende groei realiseren. Daarin speelt pricing een hoofdrol.

Vacature

Head of Pricing Benelux

Pricing krijgt binnen Mediq een strategische positie. Waar prijsbeleid de afgelopen jaren per categorie en kanaal groeide, professionaliseert de nieuwe Head of Pricing dat tot een bestuurbare, datagedreven en schaalbare capability, gekoppeld aan een heldere doelstelling: margeverbetering en omzetgroei. Die capability beslaat de volledige prijsketen, van prijsstrategie en prijsstelling tot prijsrealisatie.

Die keten begint bij prijsstrategie en prijsstelling. De Head of Pricing ontwikkelt playbooks per categorie, kanaal en klantsegment, van kortingskaders en tenderlogica tot de feitelijke prijsafstand ten opzichte van concurrenten. Daarbij verschuift de benadering van cost-plus naar value-based pricing, een transformatie op zich. Vervolgens draait het om prijsrealisatie. Heldere mandaten voor prijsbesluiten, een vaste reviewcyclus en correcte verwerking in systemen als SAP zorgen voor besluiten die snel landen in de organisatie. Dashboards geven inzicht in marges, uitzonderingen en scenario's per klant en categorie. Sales, Category Management, Contracting en Finance worden door de Head of Pricing actief bij de nieuwe werkwijze betrokken, zodat kaders daadwerkelijk worden toegepast.

De institutionele markt van ziekenhuizen en zorginstellingen is een belangrijk omzetkanaal van Mediq, en dus de plek waar de Head of Pricing het eerst effectief moet zijn. Maar ook de regie over het volledige prijsbeleid richting patiënten thuis hoort bij de rol. Succes schuilt in een scherpe roadmap en prioritering: welke categorieën het eerst aandacht krijgen en waar de grootste winst het snelst te behalen valt. De huidige inrichting van SAP en de veelheid aan bestaande prijsafspraken maken hands-on projectmanagement daarbij onmisbaar.

De Head of Pricing baant zelf het pad en houdt het tempo erin. Zij/hij bewaakt de nieuwe kaders overtuigend en vanuit de inhoud, en creëert zo het draagvlak dat ze nodig hebben.

Bouwen gaat sneller vanaf een stevige basis, en die is er: analytics-capaciteit en een contracting team zijn er al, en de dagelijkse prijsoperatie is tot eind 2026 geborgd. Dat geeft de Head of Pricing ruimte om eerst visie en structuur neer te zetten, en van daaruit het prijsdomein door te ontwikkelen. Als lid van het commerciële managementteam rapporteert de Head of Pricing direct aan de recent aangetreden Commercieel Directeur Amar Dawood.

> *Dit is geen bestaande functie die we opnieuw invullen. Je gaat een volledig nieuwe pricing capability neerzetten: kaders, governance, playbooks en vooral een nieuwe manier van werken. Als je daarin slaagt, verander je hoe Mediq Benelux commercieel stuurt."*
>
> - Amar Dawood, Commercieel Directeur

De nieuwe Head of Pricing geeft een strategische functie naar eigen inzicht vorm, naast een Commercieel Directeur die het commerciële domein opnieuw inricht en deze rol bewust aan zijn MT heeft toegevoegd. Voor een ambitieuze pricing-professional betekent dit exposure tot in de top van de organisatie, in een bedrijf waar prijsbeleid direct raakt aan de betaalbaarheid en toegankelijkheid van zorg.

Interesse?

Mediq werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Quirijn Mohr via quirijn.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

TOP OF MINDS
Executive Search