
Industry Engagement Manager – Healthcare

Vil du være med til at skabe bedre produktdata, mere effektive processer og øget patientsikkerhed i det danske sundhedsvæsen?

Sundhedssektoren er kompleks. Produktdata skal kunne bevæge sig sikkert og effektivt mellem producenter, leverandører, regioner og andre offentlige aktører – men i dag er der fortsat mange manuelle processer, forskellige datakrav og manglende sammenhæng.

Hos GS1 Denmark arbejder vi for at ændre det.

Vi søger derfor en **Industry Engagement Manager – Healthcare**, der kan være med til at udbrede fælles standarder og løsninger, som skaber bedre produktdata, mindre manuelt arbejde, mere effektive indkøbs- og forsyningsprocesser, bedre sporbarhed og i sidste ende øget patientsikkerhed.

Det er samtidig en kommerciel rolle. Du skal kunne omsætte branchens behov til konkrete løsninger, øget anvendelse af GS1-standarder, flere medlemmer og vækst i vores services.

Din rolle

Du får ansvaret for at drive GS1 Danmarks kommercielle udvikling inden for Healthcare og bliver en central kontakt til både virksomheder og offentlige aktører på sundhedsområdet.

Du arbejder blandt andet med virksomheder inden for medico og pharma samt regioner, kommuner, indkøbsorganisationer og brancheorganisationer.

Din opgave bliver at forstå deres behov og omsætte dem til relevante GS1-standarder og services. Du driver dialogen fra den første behovsafdækning til aftale og opfølgning og arbejder struktureret med pipeline, eksisterende medlemmer og nye kommercielle muligheder.

Samtidig skal du have blik for, hvor markedet bevæger sig. Du bliver derfor også en vigtig kilde til viden om nye behov, regulatoriske krav og muligheder, som kan påvirke udviklingen af GS1 Danmarks services.

Du skal bygge bro mellem virksomheder og sundhedsvæsenet

En væsentlig del af rollen handler om at skabe sammenhæng mellem de virksomheder, der producerer og leverer produkter, og de offentlige organisationer, der skal købe, modtage og anvende dem.

Du kommer blandt andet til at:

- arbejde for øget anvendelse af GS1-standarder og strukturerede produktdata,
- udvikle relationer til regioner, kommuner og øvrige offentlige aktører,
- drive kommercielle muligheder inden for blandt andet GS1Trade Sync/GDSN, UDI-Link og GS1Trade Packaging,
- understøtte arbejdet med standardiserede produktdata i indkøb, udbud og leverandørkrav,
- samarbejde med blandt andre Danske Regioner, Medicoindustrien og den internationale GS1-organisation,
- og udvikle cases og aktiviteter, der dokumenterer værdien af standarderne og understøtter salg og medlemsværdi.

Hvem er du?

Vi forestiller os, at du allerede kender Healthcare-sektoren godt. Du kan eksempelvis have erfaring fra medico, pharma, hospitaler, regioner eller en virksomhed, der leverer løsninger til sundhedssektoren.

Du har erfaring med **B2B-salg, forretningsudvikling eller key account management** og er vant til at arbejde med komplekse kunder og længere beslutningsprocesser. Erfaring med offentlige indkøb og udbud er en fordel.

Du behøver ikke kende GS1 på forhånd. Kendskab til produktdata, GDSN, UDI eller GS1-standarder er en fordel, men vigtigere er dit branchekendskab og din evne til at forstå komplekse behov og omsætte dem til konkrete løsninger.

Som person er du relationsskabende og troværdig, men også kommercielt orienteret. Du arbejder selvstændigt og struktureret, følger dine muligheder til dørs og trives med at samarbejde på tværs af virksomheder, offentlige organisationer og fagligheder.

Du kommunikerer professionelt på både dansk og engelsk.

Sådan lykkes du i rollen

Rollen lykkes, når branchekendskab og stærke relationer omsættes til konkret adoption og forretning.

Det betyder blandt andet, at du:

- bidrager væsentligt til, at Healthcare-virksomheder udveksler produktdata med regionerne via GDSN/GS1Trade Sync, herunder både gennem aktivering af eksisterende medlemmer og tilgang af nye,
- driver den kommercielle indsats over for producenter og leverandører og opbygger en pipeline, der understøtter væksten i GS1Trade Sync på Healthcare-området,
- bidrager til, at de danske regioner modtager produktdata via GS1Trade Sync,
- driver salgsindsatsen for UDI-Link, herunder aktiv bearbejdning af targets, pipeline og konvertering,
- bidrager til øget anvendelse af GS1Trade Packaging blandt Healthcare-virksomheder gennem målrettet salg, cases og markedsaktiviteter,
- bidrager til at afdække potentialet for lægemiddeldata i GS1Trade Sync gennem dialog med markedet,
- etablerer og udvikler relevante relationer til regioner, kommuner, indkøbsorganisationer og andre offentlige aktører,
- og dokumenterer fremdrift på aftalte kommercielle KPI'er.

Om GS1 Denmark

GS1 Denmark er en del af den globale GS1-organisation – en neutral, medlemsdrevet not-for-profit medlemsorganisation, der udvikler og vedligeholder standarder, som anvendes på tværs af virksomheder, brancher og lande.

Vores opgave er ikke alene at skabe vækst. Vækst skal ske, fordi flere virksomheder og organisationer får værdi af GS1-standarderne, og fordi standarderne bliver anvendt bredere og mere effektivt.

Inden for Healthcare betyder det blandt andet, at vi arbejder for bedre og mere strukturerede produktdata, effektiv dataudveksling, sporbarhed og standardisering på tværs af værdikæden.

GS1 Denmark er samtidig i gang med at styrke sit kommercielle fokus. Rollen bliver en del af vores Industry Engagement-team og refererer til en nyoprettet CCO-funktion, som etableres som led i denne udvikling.

Praktisk

Arbejdsstedet er Vesterbro, København, og vi er en fleksibel arbejdsplads med mulighed for hjemmearbejde.

Der må forventes rejseaktivitet i Danmark i forbindelse med medlemsmøder, regioner, arrangementer og samarbejdspartnere samt lejlighedsvis international rejseaktivitet i forbindelse med GS1-samarbejdet.

Tiltrædelse: snarest muligt

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Morten Buch CPO – +45 21 65 96 98 / mbu@gs1.dk