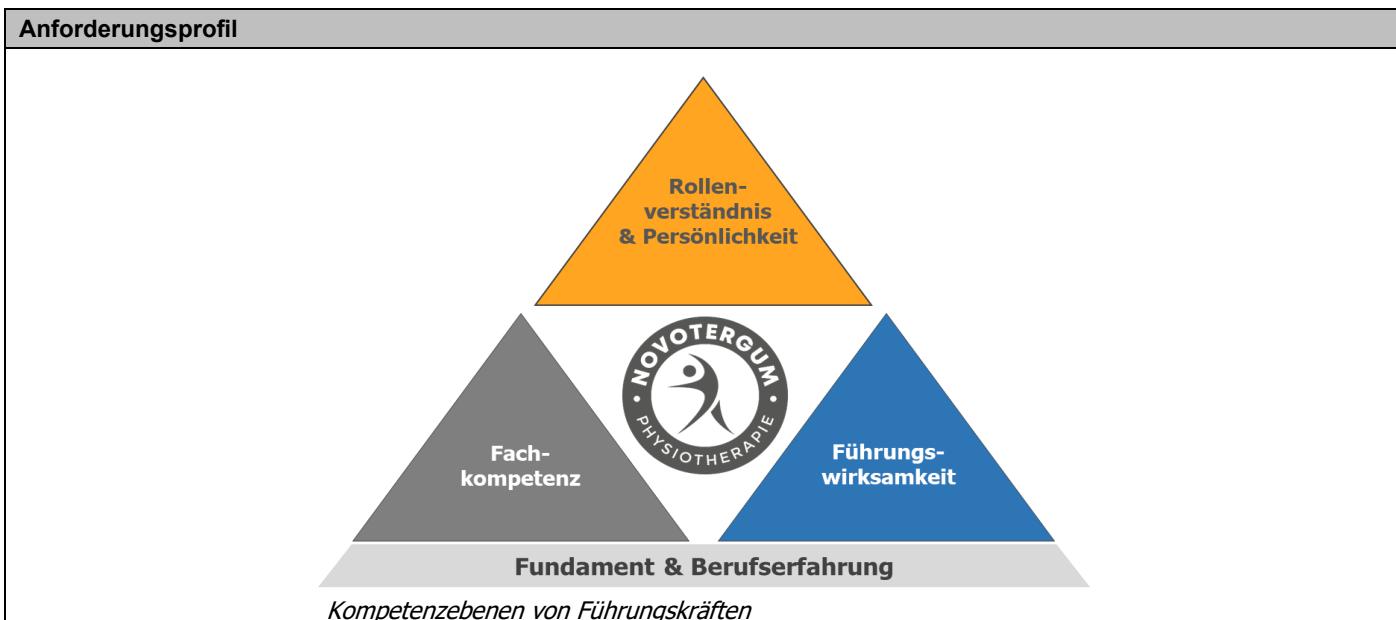


Stellenbeschreibung

Regionalleiter

Mitarbeiterdaten	
Standort / Abteilung:	Stelleninhaber:



Fundament & Berufserfahrung
<ul style="list-style-type: none"> • Abgeschlossenes Studium im Bereich Gesundheit: z.B. Gesundheitsmanagement, Sportwissenschaften oder adäquates Studium • Führungs-Erfahrung im Gesundheitswesen, optimalerweise in der Leitung von ein oder mehreren Filialen im Gesundheitswesen • Fundierte Kenntnisse in der Anwendung von MS-Office-Programmen • Führerschein sowie flexible Reisebereitschaft in der verantworteten Region
Fachkompetenz
<ul style="list-style-type: none"> • Ausgezeichnetes Branchenwissen im deutschen Gesundheits- und Heilmittelmarkt • Management-Kompetenz in der Steuerung der Region und Standorte • Betriebswirtschaftliches Verständnis zur ergebnisorientierten Steuerung eines Regionalmarktes • Grundkenntnisse im Arbeitsrecht
Rollenverständnis & Persönlichkeit
<ul style="list-style-type: none"> • Intrinsisch motivierte Persönlichkeit, die unternehmerisch agiert und die Region und den Markt entwickelt und ausbaut • Führungserfahrene Persönlichkeit mit ausgeprägter Umsetzungsorientierung sowie Überzeugung und Begeisterung für das Geschäftsmodell von NOVOTERGUM • Aktive Übernahme der Verantwortung, eigenmotiviertes Gestalten im definierten Verantwortungsrahmen, Spaß und Begeisterung bei der Aufgabe • Unternehmerisches, ertragsorientiertes Agieren unter Einbeziehung der regulatorischen und qualitativen Anforderungen • Pflege und Ausbau des Branchennetzwerks in der Region • Repräsentanz von NOVOTERGUM in der Region
Führungskompetenz

Stellenbeschreibung

Regionalleiter

<ul style="list-style-type: none"> • Führungskompetenz • Kommunikationskompetenz: • Soziale Kompetenz: • Selbstwirksamkeit 	<p>Agieren im Sinne des NOVOTERGUM Führungsverständnisses Konstruktive und bewusste Kommunikation Wirksame Interaktion mit anderen Aufgaben aus eigner Kraft heraus erfolgreich bewältigen</p>
--	--

Verhaltenskompetenzen zur Führungskompetenz

Kommunikationskompetenz	Soziale Kompetenzen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufmerksamkeit und Präsenz im Moment ▪ Wirkungsbewusstheit in Kommunikation und Körpersprache ▪ Empfängerorientierte Ansprache und rhetorisches Geschick ▪ Zielgerichteter Einsatz von Frage- und Zuhörtechniken ▪ Konstruktiver Einsatz von Feedbackmethoden 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau von Beziehung und Vertrauen ▪ Offenheit und Transparenz im Miteinander ▪ Ehrliches Interesse am Mitarbeiter ▪ Empathie ▪ Interaktion und Zusammenarbeit ▪ Akzeptanz (Annahmevermögen) des Gegenübers ▪ Konfliktbereitschaft und -fähigkeit
Führungskompetenz	Selbstwirksamkeit
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorbild & Orientierung geben ▪ Verbindlichkeit & Kongruenz im Handeln ▪ Umsetzungskonsequenz ▪ Lösungsorientierung & Entscheidungsstärke ▪ Mitarbeiter-Potenzial erkennen und fördern ▪ Fähigkeit zur Delegation von Aufgaben und Kompetenzen ▪ Netzwerk-Kompetenz 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selbstachtung & positive Grundhaltung ▪ Fähigkeit zur stetigen Selbstreflexion ▪ Authentizität & Rollenklarheit ▪ Belastbarkeit & Resilienz ▪ Hohe Lern- und Veränderungsbereitschaft ▪ Hohe Anpassungsfähigkeit auf Umfeldveränderungen ▪ Konstruktiver Umgang mit Unsicherheiten

©impact leadership

¹ Siehe separate Aufstellung Verhaltenskompetenzen zur Führungswirksamkeit

Stellenbeschreibung /Aufgabenbereich

Regionale Gesamtverantwortung	Kosten- und Budgetverantwortung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ergebnis- und führungsverantwortliche Leitung eines NOVOTERGUM-Regionalmarktes ▪ Betreuung unserer Physiotherapiezentren in einer definierten Region (z.B. Zentrumscheck, Kennzahlenbetreuung, Key Account Betreuung) ▪ Sicherstellung bei der Umsetzung der NOVOTERGUM-Standardprozesse sowie Implementierung der Unternehmenskultur in der Region ▪ Erster Ansprechpartner für die Fachbereiche und bei bereichsübergreifenden Projekten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verantwortung für die Erreichung der Umsatz- und Ergebnisziele der Region sowie Sicherstellung der stetigen Optimierung durch entsprechende Maßnahmen (z.B. Umsatz, Kosten, Rentabilität) ▪ Erstellung und Controlling von Reportings anhand vorgegebener KPI's für die Region ▪ Aufdeckung von Umsatzpotentialen sowie Verbesserung der Umsatzentwicklung
Markt und Vertrieb	Personal und Personalentwicklung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beobachtung und Analyse von Marktteilnehmern sowie Durchführung von Markt- und Potentialanalysen ▪ Nachhaltige Kommunikation an die Geschäftsführung bezüglich marktrelevanten wettbewerbs- und gesundheitspolitischer Entwicklungen ▪ Auf den Markt angepasste strategische Ausrich- 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eigenverantwortliche Führung, Aufbau und Betreuung, eines professionell agierenden und effektiv zusammenarbeitenden ZM-Teams (Motivator & Coach der ZM's) ▪ Sicherstellung eines reibungslosen Informationsflusses ▪ Unterstützung des Zentrumsmanagers bei der

Stellenbeschreibung

Regionalleiter

<p>tung der Standorte im Rahmen der Gesamtstrategie NT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pflege und Ausbau des Branchennetzwerks in der Region ▪ Planung und Umsetzung vertrieblicher Aktionen sowie Unternehmensrepräsentant auf Fachveranstaltungen und Messen ▪ Koordination und Umsetzung von Marketingmaßnahmen in Abstimmung mit den Abteilungen Marketing & Kommunikation / Personal 	<p>Personaleinsatzplanung und Personalauswahl Rekrutierung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Führen von Mitarbeitergesprächen ▪ Sicherstellung qualifizierter Einarbeitung der Mitarbeiter sowie Überprüfung der Fachkompetenz und des Coachings ▪ Planen und Durchführen von regelmäßigen Mitarbeitertagungen, Trainings- und Teambildungsmaßnahmen finden, einstellen, Halten, entwickeln ▪ Erkennen von Mitarbeiterpotentialen sowie zielgerichtetes und individuelles Entwickeln und Fördern der Mitarbeiter und ihrer Stärken 	
---	---	--

Weisungsbefugnis

	Stelleninhaber wird angewiesen durch	Stelleninhaber weist an
fachlich		Zentrumsmanager
direkt	Geschäftsführung	Zentrumsmanager
personell	Geschäftsführung	Mitarbeiter Zentren

Zeichnungsbefugnis

- Budgetverantwortung für 2.000 € brutto
- Freigabe aller Neuverträge/Änderungsmitteilungen der eigenen Zentren
- Stelleninhaber zeichnet i.A.

Vertretungsregel

Stelleninhaber vertritt	Stelleninhaber wird vertreten durch
Andere Regionalleiter	Andere Regionalleiter