

Stellenbeschreibung Regionalleiter

Mitarbeiterdaten	
Standort / Abteilung:	Stelleninhaber:

Anforderungsprofil
<p>Kompetenzebenen von Führungskräften</p>
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

- | | |
|----------------------------|--|
| • Führungskompetenz | Agieren im Sinne des NOVOTERGUM Führungsverständnisses |
| • Kommunikationskompetenz: | Konstruktive und bewusste Kommunikation |
| • Soziale Kompetenz: | Wirksame Interaktion mit anderen |
| • Selbstwirksamkeit | Aufgaben aus eigener Kraft heraus erfolgreich bewältigen |

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 marktrelevanter wettbewerbs- und gesundheitspolitischer Entwicklungen Auf den Markt angepasste strategische Ausrichtung 	<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 Mitarbeiterpotentiale sowie zielgerichtetes und individuelles Entwickeln und Fördern der Mitarbeiter und ihrer Stärken
---	--

Weisungsbefugnis												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 30%;"></th> <th style="width: 35%;">Stelleninhaber wird angewiesen durch</th> <th style="width: 35%;">Stelleninhaber weist an</th> </tr> <tr> <td>fachlich</td> <td></td> <td>Zentrumsmanager</td> </tr> <tr> <td>direkt</td> <td>Geschäftsführung</td> <td>Zentrumsmanager</td> </tr> <tr> <td>personell</td> <td>Geschäftsführung</td> <td>Mitarbeiter Zentren</td> </tr> </table>		Stelleninhaber wird angewiesen durch	Stelleninhaber weist an	fachlich		Zentrumsmanager	direkt	Geschäftsführung	Zentrumsmanager	personell	Geschäftsführung	Mitarbeiter Zentren
	Stelleninhaber wird angewiesen durch	Stelleninhaber weist an										
fachlich		Zentrumsmanager										
direkt	Geschäftsführung	Zentrumsmanager										
personell	Geschäftsführung	Mitarbeiter Zentren										

Zeichnungsbefugnis
<ul style="list-style-type: none"> Budgetverantwortung für 2.000 € brutto Freigabe aller Neuverträge/Änderungsmitteilungen der eigenen Zentren Stelleninhaber zeichnet i.A.

Vertretungsregel				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 45%;">Stelleninhaber vertritt</th> <th style="width: 55%;">Stelleninhaber wird vertreten durch</th> </tr> <tr> <td>Andere Regionalleiter</td> <td>Andere Regionalleiter</td> </tr> </table>	Stelleninhaber vertritt	Stelleninhaber wird vertreten durch	Andere Regionalleiter	Andere Regionalleiter
Stelleninhaber vertritt	Stelleninhaber wird vertreten durch			
Andere Regionalleiter	Andere Regionalleiter			