

Vår erfaring – kundens suksess



Administrerende direktør



April 2016

Virksomheten

Sykehusinnkjøp HF ble etablert 1. januar 2016. Det eies i fellesskap av de fire regionale helseforetakene (RHF) med 25% hver. Helseforetaket er opprettet uten ansatte, og regionale ressurser skal innlemmes innen utgangen av inneværende år. Det skal organiseres etter en desentralisert modell med hovedkontor i Vadsø og regionskontorer i Tromsø, Trondheim, Bergen, Stavanger, Drammen og Oslo.

Sykehusinnkjøp HF skal levere spesialiserte og profesjonelle innkjøpstjenester for spesialisthelsetjenesten og ha strategisk og operativt ansvar for innkjøp. Riktig tjeneste, vare eller utstyr skal anskaffes på en korrekt og samfunnsansvarlig måte og være tilgjengelig for brukerne til riktig tid og rett kostnad. Tjenestene skal tilbys til eierne, deres heleide virksomheter, ideelle virksomheter med driftsavtale med RHF'ene og virksomheter underlagt eller heleid av Helse- og omsorgsdepartementet som medvirker til å levere spesialisthelsetjenester.

Foretaket skal arbeide langsiktig med å bygge produktkompetanse og drive leverandørutvikling på grunnlag av solid forståelse for kundenes behov. Det er et mål at 90% av helseforetakenes totale innkjøp, tilsvarende 35-38 mrd. NOK årlig, skal gå gjennom Sykehusinnkjøp HF. Foretaket vil få anslagsvis 250 - 300 ansatte i løpet av en 3-årsperiode.

Arbeidsoppgaver – adm. direktør

- Utvikle og lede en organisasjon preget av profesjonalitet, langsiktighet, kostnadseffektivitet og høy kundetilfredshet
- Bygge en felles, positiv bedriftskultur med kompetente og motiverte medarbeidere
- Sørge for at medarbeidere på alle nivåer er bevisst sitt samfunnsansvar i forhold til etisk handel og miljø
- Utvikle og lede en organisasjon som er en pådriver for innkjøpsamarbeid på tvers av landegrensene
- Ledet og representere foretaket overfor viktige samarbeidspartnere, herunder spesialisthelsetjenesten, leverandørmarkedet og ulike bransjeorganisasjoner
- Overordnet ansvar for utvikling av en foretaksovergripende innkjøpsstrategi med tilhørende kategoristrategier
- Overordnet ansvar for videreutvikling av produktspekteret med kategoristyring og økt profesjonalitet i samhandling med spesialisthelsetjenesten
- Overordnet ansvar for utvikling av leverandørmarkedet og kontraktporteføljen
- Stor reisevirksomhet må påregnes i størrelsesorden 80 – 100 reisedager i året

Profil – adm. direktør

Ønsket utdanning og erfaring

- Høyere utdanning innenfor relevante områder
- Erfaring fra større endringsprosjekter og ledelse av en stor gruppe interessenter
- Erfaring fra store organisasjoner, gjerne organisert i matriser
- Erfaring fra kunde/leverandørrelasjonen
- Erfaring fra innkjøp/anskaffelsesprosesser på strategisk nivå
- Erfaring fra leverandørutvikling på nasjonalt/internasjonalt nivå
- Forståelse for betydningen av langsiktig leverandørutvikling
- Forståelse for ledelse av fellestjenesteleverandør
- Fordel med kjennskap til offentlige anskaffelser
- Fordel med kjennskap til spesialisthelsetjenesten

Ønskede personlige egenskaper

- Evne til å sette seg inn i brukernes behov og å forstå den kliniske hverdagen
- En glimrende relasjonsbygger som vinner tillit og har evne til å engasjere både en til en og i større forsamlinger
- Evne til å fange komplekse problemstillinger og strukturere disse med tilhørende tiltak på en enkel og kommuniserbar måte
- Evne til å skape ambisiøse og troverdige målbilder og veikart som kan følges opp
- En samarbeidsorientert og motiverende lederstil
- Evne til å bygge og utvikle gode team
- Stor arbeidskapasitet – må påregne stor reisevirksomhet

Strategisk legning og personlig egnethet vektlegges tyngre enn erfaring med innkjøp og leverandørutvikling