

Job profiel

Boehringer Ingelheim

Manager Business Insights

BOEHRINGER INGELHEIM

Inleiding

Sinds de oprichting in 1885, is Boehringer Ingelheim (BI) een familiebedrijf en één van de top 20 bedrijven in de farmaceutische industrie. In 2020 behaalde BI een netto-omzet van ruim 19 miljard euro. R&D-uitgaven waren ongeveer 19% van de netto-omzet. Als familiebedrijf denkt BI in generaties en niet in kwartalen. Succes op lange termijn in plaats van winst op korte termijn. In alles wat het doet, neemt BI vanzelfsprekend verantwoordelijkheid ten opzichte van mens en milieu. Dit maakt Boehringer uniek binnen de wereldwijde farmaceutische industrie. Ongeveer 50.000 medewerkers creëren dagelijks waarde door innovatie op drie vlakken: Human Pharma, Biofarmaceutica, en Animal Health. Meer informatie over BI kan gevonden worden via: www.boehringer-ingelheim.com.

Animal Health Nederland

In Nederland telt de BI organisatie ongeveer 313 medewerkers. Animal Health (AH) is binnen de Nederlandse organisatie een zeer belangrijke tak. Binnen AH is vervolgens een focus op zowel huisdieren als dieren in veehouderij.

ANIMAL HEALTH & BUSINESS INSIGHTS

Animal Health

De business unit in Nederland wordt aangestuurd door Head of Animal Health. Deze heeft vier direct reports (i.e., 'Heads of') voor respectievelijk: (a) Regulatory Affairs, (b) Companion Animals, (c) Food Producing, (d) Customer Experience.

Customer Experience

Het Customer Experience team bestaat uit een Manager Commercial Agreements, een Manager Business Applications, een E-Marketing Associate, en een *Manager Business Insights*. Deze laatste rol is momenteel vacant en Boehringer Ingelheim komt graag in contact met kandidaten.



MANAGER BUSINESS INSIGHTS

- De Manager Business Insights is verantwoordelijk voor de analyse van complexe data, en het vertalen van data naar informatie en bruikbare inzichten voor de business;
- De inzichten die de Manager Business Insights ontwikkeld vormen de basis van strategische beslissingen binnen de divisie Animal Health;
- De rol is als een spin in het web gepositioneerd tussen de verschillende Business Units, Finance, en Customer Experience. Hij/zij heeft geregeld contact met deze stakeholders;
- In deze positie ondersteun je de ontwikkeling van analytische tools en rapportages die worden gebruikt door de verschillende sub business-units binnen Animal Health (Pet Vet, Pet Retail, Equine, Ruminant en Swine/Avian);
- Een van de belangrijkste taken in de rol is het datagedreven leiding geven aan het interne zogenaamde “gross-to-net” process. In eenvoudige termen komt dat neer op het accuraat inzichtelijk brengen van netto sales resultaten, rekening houdend met bijvoorbeeld de rol van groothandels en commerciële afspraken over kortingen.
- De Manager Business Insights is een gewaardeerde business partner voor Business Unit Managers en Strategisch Accountmanagers.

VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Vaste (maandelijkse) rapportages opstellen voor verschillende onderdelen van de business, gebaseerd op sales en CRM data, alsmede externe datasets;
- Coördineren van de 'gross-to-net operation' zodat gedurende het jaar een exact inzicht is in de daadwerkelijke sales;
- Ad-hoc analyses verrichten en de inzichten daarvan bespreken met de business;
- Meedenken en challengen van interne business stakeholders, om de kwaliteit van beslissingen te optimaliseren;
- Ondersteunen van het end-to-end proces voor het opstellen van accurate en inzichtelijke maandelijkse sales data;
- Optimaliseren en onderhouden van reporting solutions Tableau en Power BI om ervoor te zorgen dat de business goed ondersteund wordt;
- Proactief suggesties doen voor inhoudelijke en procesmatige verbeteringen rondom data en business insights;
- Combineren en aggregeren van data vanuit verschillende bronnen en systemen, zodanig dat de meest waardevolle insights worden gegenereerd.

INTERVIEW HIRING MANAGER

Don de Reus, Head of Customer Experience

“Het doel van ons team Customer Experience is om het commerciële beleid te supporten. Je hebt veel impact, want jij zit aan de knoppen van de inzichten op basis waarvan we commercieel-strategische beslissingen nemen. Ons klantenportfolio is divers en bestaat uit directe klanten (dierenartspraktijken en groothandels), maar ook uit een flink aantal indirecte klanten.

Om de commerciële afspraken die wij met klanten maken goed na te komen hebben we een zogenaamd “Gross to Net” proces, en het is voor ons van groot belang dat dit goed en klantgericht verloopt. Voor de nieuwe persoon in deze rol wordt dit een belangrijke verantwoordelijkheid. Een andere prioriteit voor deze nieuwe collega wordt het om de interne stakeholders business te voorzien van de juiste inzichten. Daarbij is het van belang dat hij/zij rapportages in ‘Tableau’ ontwikkeld.

Dit is een interdisciplinaire rol waarin je ook zult schakelen met collega’s in bijvoorbeeld finance (control) sales (e.g., accountmanagers) marketing (e.g., trade marketeer) en supply chain. Als Manager Business Insights bouw je dan ook mee aan de vele kansen die de markt ons biedt. De topics waarover je inzichten ontwikkeld variëren sterk en dat is onder andere wat dit een heel diverse baan maakt. Voor het juiste talent zijn er voldoende doorgroeimogelijkheden binnen ons bedrijf. Niet alleen op ons kantoor in Amsterdam, maar ook internationaal!”



CRITERIA & COMPETENTIES

CRITERIA	VEREISTEN	PRE'S
WO opleiding	✓	
7-10 jaar werkervaring	✓	
Minstens 3 jaar werkervaring in analytische rol met interne business stakeholders (e.g., commercie en/of finance)	✓	
Kennis van Business Intelligence software. Bij voorkeur Tableau		✓
Affiniteit met commercie		✓
Affiniteit met dierenwelzijn		✓

COMPETENTIES

ANALYTISCH VERMOGEN

Systematisch kunnen ontleden van een complex probleem. Verbanden kunnen leggen tussen gegevens en instaat adequate oplossingen te bedenken.

KLANTGERICHT

De behoeften van de (interne en externe) klant op de eerste plaats zetten in besluitvorming. Actief geïnteresseerd zijn in de wensen van de klant en hoe deze variëren tussen klanten en over tijd veranderen.

ORGANISATIESENSITIVITEIT

Het vermogen en de wil om belangen en emoties van anderen te snappen en daar effectief op in te spelen. Zowel 1-1, als in groepen.

AMBITIE

De gedrevenheid om het beste uit jezelf te halen en meer zelfstandigheid en verantwoordelijkheden binnen de organisatie te verkrijgen. Gericht op proactief behalen van resultaten, nemen van initiatief en zoeken van nieuwe uitdagingen, ook als die buiten het eigen functiegebied vallen.

ADDITIONELE INFORMATIE

CONDITIES & LOCATIE

- Goede primaire en secundaire voorwaarden.
- Locatie: Amsterdam (nieuw, state-of-the-art, kantoorgebouw)

SELECTIE PROCES

Na selectie door Career Openers zijn er meerdere gespreksrondes bij Boehringer Ingelheim.

Een online assessment en referenties maken ook onderdeel uit van de procedure.

Voor meer informatie:

bart.dietz@careeropeners.nl

0628784849

