Directeur UMatch

Bouw aan een zelfstandige onderneming die de wijkverpleging slimmer organiseert

Een werkend zorgplatform. Een stevige basis. Een groeiende markt. En de kans om als ondernemend directeur het verschil te maken. De wijkverpleging staat voor een grote uitdaging. De zorgvraag groeit, terwijl het aantal beschikbare zorgprofessionals onder druk staat. Tegelijkertijd willen professionals meer zeggenschap over hun werk, hun inzet en de manier waarop zorg wordt georganiseerd. Dat vraagt niet alleen om slimmere planning, maar vooral om een andere manier van organiseren.

Met UMatch heeft Sensire hiervoor een innovatieve oplossing ontwikkeld. Een digitaal platform dat de actuele zorgvraag en de beschikbaarheid van zorgprofessionals rechtstreeks met elkaar verbindt. Na een succesvolle start binnen Sensire staat UMatch aan het begin van een nieuwe fase: de ontwikkeling tot een zelfstandige onderneming die ook andere zorgorganisaties gaat ondersteunen.

Voor deze volgende stap zoeken we een ondernemend directeur die kansen ziet, klanten weet te overtuigen en de ambitie heeft om UMatch verder uit te bouwen.

UMatch is een jong bedrijf met een werkend product en één klant. Het is geen start-up die nog moet bewijzen dat het product werkt, en nog geen bedrijf met een vol klantenbestand. De opgave voor de komende jaren is om van één klant naar meerdere klanten te gaan: in 2027 pilots bij vier à vijf zorgorganisaties, vanaf 2028 betalende abonnementen, en daarna groei met twee à drie organisaties per jaar.

Het team is klein: twee ervaren ontwikkelaars en een tester die UMatch door en door kennen, aangevuld met een extra ontwikkelaar en, vanaf 2028, medewerkers voor support. De directeur geeft daar zelf direct leiding aan; er is geen managementlaag. Sensire is de enige aandeelhouder en tegelijk de eerste en grootste klant. Het maatschappelijke karakter van UMatch, met kostprijs-plus-prijsstelling en zonder winstmaximalisatie, wordt in de statuten vastgelegd.

Wat ga je doen?

- Verkopen. Dit is de kern van de rol. Je werft zelf de pilotorganisaties voor 2027, zet ze om in betalende klanten en bouwt het klantenbestand uit. Je voert die gesprekken op bestuursniveau en stuurt de marketing aan.
- Sensire bedienen als ankerklant. Sensire realiseert de besparingen in de eigen wijkteams zelf; jij zorgt dat UMatch daarvoor het product, de kennis en de ondersteuning levert die nodig zijn, en bent voor Sensire het aanspreekpunt.
- Product en team leiden. Je bepaalt de positionering en de kaders van de roadmap, werkt dagelijks samen met de ontwikkelaars en laat het team meegroeien met het aantal klanten.

- De onderneming opbouwen. Je geeft de BV mee vorm voordat die wordt opgericht (jaarplan, dienstverleningsafspraken met Sensire, participatieregeling voor het team) en houdt de exploitatie sluitend.

Wie zoeken wij?
Een ervaren aanjager die een werkend product van één klant naar meerdere klanten brengt. Je bent eindverantwoordelijk geweest, of commercieel eindverantwoordelijk, voor een softwareproduct of -dienst, bij voorkeur bij een klein B2B-softwarebedrijf.

- Je hebt zelf klanten binnengehaald en bent een geloofwaardige gesprekspartner voor bestuurders en directeuren in de zorg.
- Je bent hands-on en inhoudelijk sterk: je werkt zonder managementteam, schakelt direct met ontwikkelaars en durft inhoudelijke keuzes te maken.
- Je hebt een klein team opgebouwd of aangestuurd.
- Je kunt omgaan met een bijzondere verhouding: één aandeelhouder die ook je grootste klant is, en een team dat economisch meedeelt in het bedrijf.
- Je hebt affiniteit met de zorg en voelt je thuis bij een bedrijf dat niet op winstmaximalisatie is gericht.

Een netwerk in de VVT, kennis van roosteren en planning in de zorg, en ervaring met het opzetten van een BV zijn een pre.
Wat bieden wij?

- Een werkend product, een vaste ankerklant en een gefinancierde start: je hoeft geen kapitaal op te halen en geen product te bewijzen, je kunt bouwen.
- Ruimte om de onderneming zelf mee vorm te geven, van structuur tot team.
- Een marktconform salaris, passend bij de verantwoordelijkheid en de omvang van het bedrijf.
- Een variabele beloning en economische participatie in UMatch, gekoppeld aan de resultaten bij Sensire en aan de externe groei.
- Werk dat direct raakt aan de werkdruk en het werkplezier van zorgprofessionals.

Waar staan we?
Er is een bestuursbeluit, waarbij het businessplan is vastgesteld en het principebesluit tot oprichting van de BV genomen. De BV wordt opgericht zodra de directeur is aangesteld en de structuur mee heeft vormgegeven. De selectie loopt daarom nu. Beoogde start van de directeur eind 2026 of begin 2027 (in overleg te bepalen).

Interesse?
Wil jij ondernemerschap combineren met maatschappelijke impact? Zie jij de kans om een innovatieve oplossing verder uit te bouwen en daarmee bij te dragen aan de toekomst van de wijkzorg? Dan maken we graag kennis met je.

Voor vragen over de functie of de procedure kun je contact opnemen met Erik-Jan Vlieger, kwartiermaker UMatch, via e.vlieger@sensire.nl of 06-55392678.

Je kunt je cv en een korte motivatie ook rechtstreeks naar hem sturen.