

Derks & Derks

Delivering Recruitment & Development Solutions



Biotech Business Case

ReGEN Biomedical Werving & Selectie van een Quality Management Specialist



Revolutionizing the production of functional tissues

ReGEN Biomedical is een ambitieuze startup met een getalenteerd team en een moderne productie-locatie in Maastricht, gericht op het kweken van

grote hoeveelheden robuuste en reproduceerbare kleine stukjes weefsel (micro- en macroweefsels) bijvoorbeeld voor screening op toxiciteit en testen van medicijnen. Functionele microweefsels zijn de volgende stap en spelen een cruciale rol in de toekomst van de geneeskunde. ReGEN Biomedical is partner in het RegMed netwerk en onderdeel van de RegMed XB Pilot Factory. Deze business case is tot stand gekomen in samenwerking met onze opdrachtgever Han van 't Klooster (COO).



De uitdaging

COO Han van 't Klooster: "We willen grote hoeveelheden cellen en weefsels produceren voor bijvoorbeeld drug discovery tests en uiteindelijk om functionele organen voor bijvoorbeeld transplantatie bij beschadigd hart- of botweefsel te ontwikkelen. Dit is nu nog voornamelijk handmatig werk, maar het is ons doel hier een volledig geautomatiseerd en gerobotiseerd proces van te maken. Om dat te kunnen realiseren hebben we inmiddels 9 nieuwe mensen aangenomen, voornamelijk binnen het wetenschappelijk team en in de operationele uitvoering. We zochten nog iemand om de volledige documentatie en QMS op te zetten. Denk aan de verschillende vergunningen (NVA, Human Tissue, ISO en GMP) maar ook diverse regulatory taken. Een pragmatische, leergierige, vasthoudende, proactieve kandidaat. Een flinke uitdaging, enerzijds omdat persoonlijkheid belangrijk was, maar anderzijds ook omdat we de specifieke kennis rond Quality Management misten om tot een goed profiel te komen zodat we de juiste kandidaat konden selecteren."

Derks & Derks Recruitment & Development Solutions

Vanuit onze jarenlange ervaring in Quality Management begon Derks & Derks met een inventarisatie van de organisatie, de mensen en de aanwezige kennis. Na bepaling van onze werkwijze (**retained Werving & Selectie opdracht**) organiseerden we een meeting met alle betrokkenen waarin we het **profiel**, de wensen en functie vereisten bepaalden. Daarna stelden we een wervende tekst op om de functie goed in de markt te zetten en bepaalden we de **recruitmentstrategie**. Gezien de krapte in de markt is gekozen voor **headhunting**, waarbij wij proactief kandidaten benaderden, interviewden en uiteindelijk voorstelden. Daarnaast **begeleidden** wij het traject in praktische zin en als adviseur.

Resultaat

Binnen 3 weken stelden we de eerste kandidaten voor, waarvan er direct een 'spot on' was. Dat die kandidaat voor een andere uitdaging koos, geeft maar weer eens aan hoe krap de arbeidsmarkt is, maar met een vlotte bijstelling van onze strategie en een lichte profiel aanpassing werd alsnog snel de ideale kandidaat gevonden, zodat de procedure binnen 4 maanden na de start succesvol afgerond werd.

COO Han van 't Klooster blikt terug: "Binnen ReGEN is men meer dan tevreden over het proces. Aanvankelijk waren we wat sceptisch over de inzet van een recruitmentbureau, maar dat veranderde al heel snel door de manier waarop ze zich in onze organisatie verdiepten, de juiste vragen stelden, het persoonlijke contact en een open en kritische houding ten opzichte van de aangeboden kandidaten. Derks & Derks heeft laten zien dat ze kwaliteit leveren, weten wat er speelt in deze krappe arbeidsmarkt én inhoudelijk kunnen meedenken op QA gebied. Dat resulteerde uiteindelijk in drie geschikte kandidaten waarvan er één een contract aangeboden is."

Meer informatie?

Business Unit Manager Biotech **Tim van Loon** vertelt je graag meer over deze en andere Derks & Derks Recruitment & Development Solutions.

T 033 - 472 80 87

E tim@derksenderks.nl

I www.derksenderks.nl

