

# “Naar next level in Biotech? Voeg een Business Developer toe aan je team!”

Dat de Nederlandse Biotech volop in de lift zit is alom bekend. In maart 2021 schreef VNO-NCW al dat Nederland de kennis, de ervaring en de handelspositie heeft om in Europa koploper Biotechnologie te worden. Toch wordt onze excellente kennis niet altijd even goed benut, waardoor veel initiatieven uiteindelijk niet de markt halen. Het grote potentieel van ‘onze’ Biotech lijkt dus vooralsnog niet volledig benut te worden. Tim van Loon (Derks & Derks) weet de oplossing: “Voeg een Business Development Manager toe aan je team.”

Met inspanningen voor betere wet- en regelgeving en de 250 miljoen euro vanuit het Nationaal Groeifonds voor HollandBio's Biotech Booster heeft de sector inmiddels al weer de nodige extra groei-impulsen gekregen.

## Volop kansen

Volop kansen dus voor al die start-ups en scale-ups met dat stukje briljante nano- of gentherapie, dat specifieke molecuul, dat API of die innovatieve toepassing. Tim van Loon, Business Unit Manager Biotech bij Derks & Derks, dat gespecialiseerd is in Recruitment en Talent Development in Life Sciences: “Ik spreek ze regelmatig: ze zijn vaak klein begonnen, het basisteam ‘staat’ en de funding is op orde, maar hoe nu verder? Om hen te helpen dóór te ontwikkelen ondersteunde ik vaak al bij de werving en selectie van hoog gekwalificeerde nieuwe collega's voor bijvoorbeeld Research, Quality Assurance en Sales die - en dat is heel belangrijk - goed passen in hun groeiende teams.”



Tim van Loon MSc.  
Business Unit Manager Biotech, Derks & Derks

## Business Development

“Een rol die een start-up, als ze er vroeg bij zijn, maar zéker een scale-up een enorme push naar het ‘next level’ kan geven is die van de Business Development Manager, waar wij óók in de Biotech sector steeds vaker voor bemiddelen,” vervolgt Van Loon. “Business Development Manager is een cruciale, brede en veelzijdige functie, die veel meer inhoudt dan, zoals vaak wordt gedacht, puur commerciële taken. Denk

aan het verkennen en analyseren van new business kansen, in/out licensing, samenwerkingen zoeken in R&D, nieuwe toepassingsmogelijkheden in kaart brengen en nog veel meer, uiteraard afhankelijk van het type bedrijf en product. Een goede afstemming van de taakinvulling is dan ook de belangrijkste eerste stap die we samen met onze opdrachtgevers zetten. Het vinden van de juiste professional voor deze rol is altijd maatwerk, waarbij we onder andere met een assessment de meest geschikte kandidaat voor díe betreffende organisatie bepalen.”

## Het ideale BD-profiel (?)

Bestaat de ideale Business Developer? Het antwoord op die vraag ligt genuanceerd, stelt Van Loon: “Ja en nee. Nee, omdat het vinden van de juiste persoon voor ons altijd maatwerk zal blijven. Ja, omdat we als specialist in Biotech en Life Sciences in brede zin heel scherp in beeld hebben wat het ideale profiel van een Business Developer is. Los van de juiste ervaring zien we dat daarbij een aantal basiscompetenties naar voren komen (zie kader - red.).”

### Basiscompetenties Business Developer

- Autonomie
- Overtuigingskracht
- Commercialiteit
- Creativiteit
- Opbouwen en onderhouden van relaties
- Marktgerichtheid
- Onderhandelen
- Organiseren
- Proactief initiërend vermogen

“Dat zijn dan ook de competenties die we in onze werving- en selectieprocedure onder andere met een assessment zullen onderzoeken bij een kandidaat. Maar nogmaals, dit hangt volledig af van de situatie van jouw organisatie en de verwachtingen die je van jouw toekomstige Business Developer hebt. Die

zorgvuldige taakinvulling is het startpunt van onze ondersteuning, zodat we vanuit een gedegen basis op zoek kunnen naar de juiste persoon voor jouw organisatie.”

**“Een Business Developer kan een start-up, maar zéker een scale-up een enorme push geven.”**

## HR oplossingen op maat voor Biotech

Naast het vinden, binden en ontwikkelen van medewerkers zien Biotech start-ups en scale-ups zich voor de nodige ándere uitdagingen op HR gebied gesteld, weet Van Loon. “De afgelopen jaren hebben we vele opdrachtgevers geadviseerd over hun arbeidsmarktcommunicatie; bij de onboarding op maat van nieuwe collega's; bij training en coaching; bij het definiëren van functieprofielen; bij het opstellen van een beoordelingscyclus en bij de opzet van salarishuizen, waarbij we ons baseerden op onze eigen periodieke salarisonderzoeken vanuit onze HR Research activiteiten. Als specialist met meer dan 20 jaar ervaring in Life Sciences beschikken we over een omvangrijke database met hbo/academisch opgeleide kandidaten en hebben we alle deskundigheid in huis op het gebied van Talent Development. Juist met die zeer brede HR dienstverlening kunnen we een mooie bijdrage leveren aan het blijvende succes van Biotech.”

## Meer informatie/advies

Wil je met jouw start-up of scale-up ook naar het ‘next level’ door de inzet van een Business Development rol of zoek je uitbreiding van je team op een ander vakgebied? Of wil je eens vrijblijvend praten over onze maatwerk HR oplossingen voor Biotech?

Neem dan contact met ons op via:

I [www.derksenderks.nl](http://www.derksenderks.nl)

T 033 - 472 80 87

E [tim@derksenderks.nl](mailto:tim@derksenderks.nl)

