

Als business development manager ga je op zoek naar nieuwe klanten of het verwerven van nieuwe projecten uit de markt.

Samenvatting

- Locatie: Oss
- Dienstverband: Fulltime, Parttime
- Salaris: In overleg

Over de functie

Als business development manager ga je aan de slag met het werven van nieuwe klanten en nieuwe projecten bij bestaande klanten. Je onderhoudt sterke relaties met klanten en ziet kansen waar je snel op inspringt, daarnaast ben je verantwoordelijk voor het juist vertalen van de klantwens en werkt nauw samen met andere afdelingen om tot het beste commerciële voorstel te komen. Verder vertegenwoordig je de organisatie op internationale conferenties en beurzen. Ook zorg je ervoor dat je op de hoogte blijft van de laatste ontwikkelingen binnen de markt en draagt bij aan de verdere groei van de organisatie. De wereld van farma is erg dynamisch en de ontwikkelingen volgen elkaar snel op waardoor je kort op de bal moet blijven zitten in de markt.

Waar vul jij jouw agenda mee?

- Proactief werven van nieuwe klanten en projecten
- Commerciële trajecten leiden en begeleiden van A tot Z
- Onderhouden en uitbouwen van klantrelaties
- Opstellen en uitbrengen van offertes
- Samenwerken met andere afdelingen om tot de perfecte commerciële propositie te komen
- Bezoeken van (internationale) conferenties en beurzen

Wat krijg je nog meer naast een uitdagende job?

- Een zeer uitdagende functie met veel zelfstandigheid
- Werken bij een snel groeiend bedrijf in de farma industrie
- Een meer dan prima salaris
- Bonusregeling
- Pensioenregeling
- 30 verlofdagen bij een fulltime dienstverband
- Mogelijkheden tot thuiswerken

Wat vragen wij

- Sterke commerciële vaardigheden en oplossingsgerichte manier van denken

- Je bent een teamplayer en weet vertrouwensrelaties op te bouwen met verschillende stakeholders
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in Nederlands en Engels
- Kennis van (bio)farmaceutische CMC-processen met voorkeur voor de productie van parenterale geneesmiddelen.
- Minimaal een Bachelor in Life Sciences, Chemie, Farmacie en twee jaar relevante werkervaring binnen de Biotech/Farma service industrie.

Over de opdrachtgever

BioConnection is gespecialiseerd in contract manufacturing en services gericht op de ontwikkeling en productie van steriele (bio)farmaceutische geneesmiddelen, via het afvullen in vials en spuiten. De geneesmiddelen worden door BioConnection gefabriceerd voor klinisch onderzoek of voor de commerciële markt. De API wordt hierbij veelal door onze klanten aangeleverd. BioConnection heeft een sterke focus op kwaliteit hetgeen wordt bevestigd door EMA en FDA-goedkeuring van onze productiefaciliteit. Ze voegen waarde toe aan hun klantprojecten door middel van onze expertise, toewijding, klantgerichtheid en flexibiliteit.

Ze zijn gevestigd in Oss en hebben ruim 100 medewerkers. Er heerst een informele en prestatiegerichte werkcultuur, waar medewerkers volop ruimte krijgen om zichzelf te ontwikkelen.

Â

Vragen? Neem contact op:

Jules Baken

Consultant

06-39400909

jules.baken@matchperfect.nl