

Business Development Manager

Aescap · Amsterdam · 40 uur

Over Aescap

Aescap belegt in beursgenoteerde ondernemingen die geneesmiddelen, medische hulpmiddelen en diagnostica ontwikkelen en op de markt brengen. Onze fondsen beschikken over een AFM-vergunning.

Wij zijn nauw betrokken bij de bedrijven waarin we beleggen. In feite opereren we als private equity investeerder op de beurs, en we schromen niet om waar nodig als activist op te treden. Uit een universum van zo'n 900 beursgenoteerde biotechbedrijven selecteren we er ongeveer twintig per fonds.

In de ruim tien jaar dat we bestaan heeft ons hoofdfonds, Aescap Life Sciences, meer dan 39% beter gepresteerd dan zijn benchmark (de iShares Biotech ETF in EUR). Het investeringsteam bestaat uit acht mensen, aangevuld met drie portfolio advisors, artsen, farmaceutische bestuurders en wetenschappers die ons helpen bij de beoordeling van de geneesmiddelen van de portfoliobedrijven die in ontwikkeling of reeds op de markt zijn.

Waar deze rol over gaat

Jij bent samen met onze head of investor relations verantwoordelijk voor de groei van de assets under management van onze biotech fondsen. Je richt je op vermogende particulieren en ondernemers, op family offices en op zelfstandige vermogensbeheerders. Je zoekt ze op, je legt contact en je brengt ze aan tafel.

Dit werk gaat over relaties en over vertrouwen. Bij een vermogende particulier kan dat snel gaan: soms is één goed gesprek en een helder verhaal genoeg. Bij een family office of een vermogensbeheerder kost het langer, omdat daar meerdere mensen en een beleggingscommissie bij betrokken zijn. In beide gevallen geldt dat mensen hun vermogen pas aan je toevertrouwen als ze je kennen.

Wie er energie van krijgt om stap voor stap vertrouwen te kweken, vindt in Nederland weinig betere producten om dat mee te doen. Je verkoopt iets waar je in kunt geloven: een team dat meer dan €30 miljoen van zijn eigen geld in de eigen fondsen heeft belegd, en een uitstekend trackrecord over ruim tien jaar.

Wat je doet

- Potentiële investeerders uit je bestaande netwerk benaderen, maar zeker ook het leggen van contact met nieuwe partijen. Dat kunnen ook stichtingen, verzekeraars of pensioenfondsen zijn.
- Zelfstandig eerste gesprekken voeren en de Aescap fondsen positioneren. Voor inhoudelijke verdieping schuift een analist of de portfolio manager aan. Jij regisseert het gesprek, je hoeft het niet alleen te doen.
- Prospects begeleiden tot en met toezegging.
- Aescap vertegenwoordigen op netwerkbijeenkomsten en bij intermediairs.
- Jouw voortgang vastleggen in ons CRM-systeem en wekelijks bijpraten over voortgang, resultaten en obstakels.

Wie we zoeken

- Twee tot zes jaar werkervaring als private banker, beleggingsadviseur, DGA-adviseur of MKB-adviseur, of in sales, distributie of investor relations bij een vermogensbeheerder of fondshuis.
- Warme contacten onder vermogende particulieren, ondernemers of professionele intermediairs.
- Doorzettingsvermogen. Afwijzing raakt je niet persoonlijk; je belt de volgende.
- Oprechte nieuwsgierigheid naar de inhoud. Je moet plezier beleven aan de successen die onze bedrijven behalen.
- Zelfstandigheid: je plant je eigen agenda en neemt verantwoordelijkheid voor je eigen resultaten.
- Vloeiend Nederlands.

Praktisch

- Ervaring in biotech of life sciences. De inhoud leveren wij: iemand van het investment team sluit aan bij inhoudelijke vervolgesprekken. Je krijgt eerst een uitgebreide training; een achtergrond in de sector is niet nodig, interesse erin wel.

Wat je verdient

Een marktconform vast salaris, plus een variabele beloning die direct gekoppeld is aan het belegd vermogen dat jij aanbrengt: per tranche opgehaald vermogen ontvang je een vast bedrag. Geen discretionaire bonus waarvan je aan het eind van het jaar hoort hoe hoog hij is. Je weet vooraf wat elke opgehaalde euro je oplevert. Bij het behalen van de doelstellingen vormt de variabele beloning een aanzienlijk deel van jouw totale beloning.

EEN GESPREK IS VERTROUWELIJK EN VERPLICHT TOT NIETS

We begrijpen dat je een goede baan hebt en dat een verkennend gesprek gevoelig kan liggen. Alles wat je met ons deelt blijft tussen ons, en we nemen geen contact op met je huidige werkgever of met referenties zonder jouw uitdrukkelijke toestemming.

Een eerste gesprek duurt een half uur en kan buiten kantoortijden, bij ons in Amsterdam of ergens anders.

Hoe het proces eruitziet

Mail je cv naar [Sam Frenay via sfrenay@aescap.com](mailto:sfrenay@aescap.com). Een motivatiebrief hoeft niet. Binnen tien werkdagen laten we weten of we je uitnodigen voor een gesprek.

Ter voorbereiding op het eerste gesprek ontvang je een korte casus, die we in dat gesprek samen doornemen.

Vragen vooraf? Mail [Sam Frenay via sfrenay@aescap.com](mailto:sfrenay@aescap.com).