

# BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

(Fulltime)

**Locatie:** Nederland **Bedrijf:** Plasmacure **Merk:** PLASOMA

Plasmacure is een snelgroeiende MedTech scale-up die zich richt op de heling van chronische wonden zoals diabetische voetwonden en veneuze beenwonden. Dit soort wonden is niet alleen enorm belastend voor patiënten, het legt ook grote druk op het zorgsysteem.

Onze gepatenteerde technologie, **PLASOMA**, maakt gebruik van 'koud plasma' om het genezingsproces van wonden te versnellen. Een 'plasma' is in dit geval niet te verwarren met 'bloedplasma'. Het is een elektrische ontlading in lucht. Denk aan een gecontroleerde bliksem in de wond. Deze technologie is bijzonder innovatief en reeds volledig getest als veilig en effectief en mag commercieel worden aangeboden.

PLASOMA wordt nog niet vergoed door verzekeraars, maar heeft wel de status 'Veelbelovende Zorg' gekregen. Dat betekent dat we hard werken om de komende jaren vergoeding te bereiken. Als **Business Development Manager** ben jij verantwoordelijk voor het uitbouwen van die partnerschappen en voor het bouwen van relaties met belangrijke 'stakeholders' in het wondzorg landschap. Je bent de spil tussen de partner (medische professionals, verzekeraars, zorginstelling, distributeur, beroepsgroep, etc.) en het Plasmacure-team. Je helpt bij het definiëren van vergoedingsstructuren, bouwt langdurige relaties en creëert commerciële kansen. Jouw werk zal direct bijdragen aan de verdere uitrol van PLASOMA en de vergroting van de impact van onze technologie in de zorg.

## Belangrijkste verantwoordelijkheden

- **Creëren van commerciële kansen:** Ondanks dat PLASOMA nog niet vergoed wordt, zijn er kansen om de technologie operationeel in te zetten en verder te ontwikkelen. Jij creëert die kansen en leidt de uitvoer ervan.
- **Commerciële doelstellingen behalen:** Verantwoordelijk voor het behalen van omzet- en marge-doelstellingen.
- **Bouwen van relaties en netwerken binnen 'wondzorg':** Wondzorg is een gemeenschap van artsen, verpleegkundigen, beroepsgroepen en patiëntenverenigingen. In je rol bouw je langdurige relaties om wondzorg in Nederland op een hoger plan te brengen en het PLASOMA merk te versterken.
- **Schaalbaarheid van technologie:** Het ontwikkelen van inzichten (bijvoorbeeld t.a.v. vergoeding) en methoden voor de opschaling van PLASOMA in de zorg.
- **Commercieel aanspreekpunt:** Jij drijft de sales processen en tooling (bijvoorbeeld CRM) binnen Plasmacure en fungeert als commercieel aanspreekpunt voor diverse interne functies zoals marketing, supply/operations, klinisch en applicatie support.

## Vereisten

- **Kennis van het zorgsysteem:** Inzicht in het Nederlandse vergoedingssysteem en de commerciële dynamieken van zorginstellingen.

- **Business Development:** Je hebt eerder succesvol een commerciële operatie geleid waarbij vergoeding nog niet of pas net bestond en waarbij je langdurige relaties hebt ontwikkeld met belangrijke beslissers in het ecosysteem.
- **Client succes:** Ervaring in het activeren van klanten in een 'high-touch' omgeving en het waarborgen van klanttevredenheid.
- **Saleservaring:** Een commerciële mindset met ruime ervaring in salesprocessen, CRM en het behalen van resultaten.
- **Comfort met ambiguïteit:** in een scale-up als Plasmacure zijn niet alle processen al in beton gegoten en zijn niet alle dynamieken in de markt al bekend. Jij kunt goed omgaan met die onzekerheid en gebruikt die om kansen te benutten.
- **Taalvaardigheid:** Vloeiend in Nederlands, met een goed werk- en communicatievermogen in Engels.
- **Ervaring met distributeurmanagement:** Ervaring in het managen van distributeurs van medische producten is een plus.
- **Teamspeler:** Je bent een empathische luisteraar en weet hoe je effectief samenwerkt in een multidisciplinair team.
- **Academisch werk- en denkniveau**
- **Ambitie en energie:** Je krijgt energie van de uitdaging om traditionele wondzorg te vernieuwen met baanbrekende innovaties en bent gedreven om impact te maken.

#### Wat bieden wij?

- Een kans om deel uit te maken van een innovatieve scale-up in de MedTech-sector, waarbij je je rol nog zelf vorm kunt geven.
- Een dynamische en impactvolle werkomgeving waar je bijdraagt aan de toekomst van wondzorg.
- Veel ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling.
- Aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden en een prettige werksfeer binnen een gepassioneerd team.

#### Onze kernwaarden

Plasmacure is een hecht team. Het is belangrijk dat leden in het team zich herkennen in de volgende waarden:

- **Persoonlijke impact:** Je neemt initiatief en staat voor je verantwoordelijkheden.
- **Moed:** Je communiceert open, direct, gestructureerd en gedurfd. Je brengt de energie om jezelf en het team uit te dagen tot nieuwe standaarden en mogelijkheden te groeien.
- **Teamwerk:** Je neemt het initiatief tot productieve samenwerkingen met interne en externe belanghebbenden. Je draagt positief bij aan de algehele betrokkenheid en productiviteit van het team.
- **Empathie:** Je geeft anderen het gevoel dat ze ertoe doen. Je luistert goed en met de intentie om anderen te begrijpen. Je communiceert en ondersteunt anderen effectief en met de intentie om gedeelde doelen te bereiken.

#### Wordt jij enthousiast van deze functie en ben jij klaar om het verschil te maken in de zorg?

Solliciteer dan snel en sluit je aan bij Plasmacure! Voor vragen over deze vacature en om je CV te sturen, kun je een e-mail sturen naar [jobs@plasmacure.nl](mailto:jobs@plasmacure.nl)

Geef je carrière vorm bij Plasmacure. Tot binnenkort!