

BioVille, gevestigd op de Universitaire campus in Diepenbeek, is een volwaardige **Health & Care incubator** en is dé hotspot voor initiatieven actief in BioTech, MedTech en Digital Health. Hier groeien en bloeien organisaties en startende bedrijven in de gezondheids- en zorgsector.

BioVille voorziet kwaliteitsdiensten en alle nodige faciliteiten, zodat Health & Care organisaties zich volledig kunnen focussen op hun business. Zo bouwen zij mee aan een unieke community én aan de gezondheids- en zorgsector van morgen. BioVille beschikt over een uitgebreid netwerk en kan de juiste ondersteuning bieden om initiatieven door te verwijzen naar investeringen, coaching en andere ondersteuning.

BioVille heeft intussen meer dan 10 jaar ervaring in het aanbieden van de juiste diensten en infrastructuur voor Health & Care organisaties. Met meer dan 30 organisaties en meer dan 180 BioVillers staan we niet stil. Ter ondersteuning van het huidige BioVille Team zoeken we momenteel (m/v):

BUSINESS DEVELOPMENT LEAD

De functie bestaat uit de volgende werkzaamheden:

- Je bent samen met de manager verantwoordelijk voor de commercialisering van leegstaande ruimtes;
- Je gaat naar beurzen/events om zo mogelijke leads aan te trekken;
- Je onderhandelt samen met de manager contractuele modaliteiten;
- Je verzorgt de administratieve opvolging van de contracten;
- Je brengt mensen samen rond projecten, activiteiten, events, ... die een meerwaarde bieden aan bedrijven en professionals die deel uitmaken van de BioVille community;
- Je stimuleert samenwerkingen en slaat bruggen tussen de BioVille community en andere relevante partijen;
- Je draagt bij tot de organisatie van meetings, workshops en events;

Profiel (m/v)

- Je beschikt over minimum een bachelor opleidingsniveau in de life sciences, of gelijkwaardig door ervaring
- Enkele jaren ervaring binnen sales of business development is een plus
- Je bent bereid tot inhoudelijke verdieping in de activiteiten van de bedrijven op BioVille
- Interesse in sociale media en communicatie is een meerwaarde
- Je hebt geen schrik om nieuwe contacten te leggen en een netwerk uit te bouwen
- Je weet klantenrelaties op lange termijn te onderhouden, zowel op vlak van klanttevredenheid, alsook door proactief op te treden naar nieuwe projecten toe
- Je bent klantvriendelijk, professioneel en een vlotte babbelaar
- Je bent creatief, maar bezit ook administratieve skills



- Je durft zelfstandig te werken, je neemt graag initiatief en bent ondernemend
- Je bent stressbestendig
- Je hebt sterke ervaring met softwarematige applicaties en het MS Office pakket (Outlook, Word, Excel, Powerpoint, ...)
- Je hebt een uitstekende beheersing (gesproken en geschreven) van het Nederlands en het Engels

Aanbod

- Deel- of voltijds, onbepaalde duur
- Werken in een leuke inspirerende omgeving met een top team
- Marktconform salaris aangevuld met extralegale voordelen zoals maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering

Interesse? Aarzel dan niet om je CV en motivatiebrief te bezorgen aan hr@LRM.be.

