

Business Case Kuipers

Business Development Manager Duitsland

dnhk.



Werven met impact

Een Business Development Manager voor de Duitse hightech-markt.

De Business Case is als volgt opgebouwd:

1	Project	2
2	Aanpak	2
3	Resultaat	2
4	Contact	3



1 Project

Als technische dienstverlener is Kuijpers uitgegroeid tot een topbedrijf binnen de Nederlandse life sciences & hightech markt. Toen er nagedacht werd over uitbreiding was Duitsland een hele logische keuze. Tijdens het eerste contact met de DNHK had het bedrijf nog helemaal geen Duitse collega aan boord. Samen analyseerden we hun bedrijfssituatie en concludeerden we dat de eerste en belangrijkste aanwinst een gedreven Business Development Manager moest zijn.

Kuijpers zocht naar een ondernemende professional met een strategische helicopterview en een technische opleiding op WO-niveau. Deze functie bracht diverse uitdagingen met zich mee. De ideale kandidaat moest moeiteloos kunnen schakelen tussen uiteenlopende stakeholders variërend van planner, projectleider, eindgebruiker, aannemer en directieleden van klanten. Daarnaast waren aantoonbare ervaring en een relevant netwerk binnen de cleanroom-branche vereist.

2 Aanpak

DNHK Recruitment zette een gerichte executive search op via LinkedIn en Xing. In de eerste gesprekken leerden we niet alleen de kandidaten kennen, maar verzamelden we ook waardevolle inzichten over de wensen en behoeften van Business Development Managers binnen deze sector. Hierdoor konden we Kuijpers voorzien van waardevolle feedback over de verwachtingen binnen de markt.

De werving en selectie voor Kuijpers laat zien hoe waardevol de interactie met kandidaten is. Elk gesprek bood nieuwe inzichten in de sector waardoor we Kuijpers van goede feedback konden voorzien. Daarnaast kregen we veel vragen over de arbeidsovereenkomst van de geselecteerde kandidaat. Werken voor een Nederlands bedrijf, zeker als het nieuw is op de Duitse markt, kan spannend zijn voor Duitse werknemers.

Een belangrijk aandachtspunt: het oprichten van een GmbH is geen vereiste om Duitse medewerkers in dienst te mogen nemen. Desondanks straalt het wel stabiliteit en langdurige betrokkenheid uit, wat zowel potentiële medewerkers als klanten vertrouwen geeft. Wel moet men ermee rekening houden dat vertragingen bij Duitse instanties invloed kunnen hebben op het wervingsproces.

3 Resultaat

Op 1 februari is Michael Habenicht gestart als Vestigingsleider Duitsland. En dat is niet alles! In april start meteen de tweede collega: Chris Hofmann, Business Development Manager Duitsland.

“De DNHK heeft hele goede kandidaten weten te vinden. Ze beschikten niet alleen over de technische kennis maar ook over de juiste mindset om een business op te bouwen. Dit hadden we niet verwacht. We waren zo onder de indruk dat we na de tweede gespreksronde ervoor hebben gekozen om beide kandidaten aan te nemen en met een team de Duitse markt op te gaan.” – Paul Joosten, directielid Kuijpers Nederland

Hiermee breekt een spannende nieuwe fase aan: de opbouw en groei op de Duitse markt. Paul Joosten, directielid bij Kuijpers Nederland en sinds kort directeur van Kuijpers Controlled Environments GmbH, heeft er alle vertrouwen in dat hun nieuwe collega's zich volledig zullen inzetten om het bedrijf snel op de Duitse markt te positioneren.

We zijn enorm trots op dit succes en wensen beide nieuwe collega's en Kuijpers veel succes!



4 Contact

Graag ondersteunen de recruitment-experts van de Duits-Nederlandse Handelskamer u bij doelgroepgerichte vacatureplaatsingen. Overigens: voor leden van de DNHK is een publicatie in onze vacaturebank gratis!

Neem bij interesse gerust contact op met:

Recruitment

Mevrouw Sunna Henkel

Telefoon

+31 (0)70 3114 160

E-mail

S.Henkel@dnhk.org

Stand: 2025

Duits-Nederlandse Handelskamer

Nassauplein 30

2585 EC Den Haag

www.dnhk.org