

LSR-Berufe

Hartnäckig, vernetzt, erfahren - der Business Development Manager



Der Business Development Manager verantwortet im Unternehmen die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Dazu muss er laufend Kundenbedürfnisse, Märkte, technische Entwicklungen und die Wettbewerbssituation analysieren. Er entwickelt Ideen und setzt diese bis zur Markteinführung um. Während dieser gesamten Evolution müssen permanent die Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und die Risiken des Projektes beurteilt werden. Auch die Betreuung bestehender Bereiche und die Erweiterung der Marktposition gehört zu den Kernaufgaben. Um dies bewältigen zu können, ist eine gute Vernetzung im Unternehmen mit verschiedenen Fachabteilungen für ihn unbedingt notwendig, insbesondere mit den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion, Marketing, Patentwesen und der Rechtsabteilung.

In der zunehmend diversifizierten Welt und in Zeiten des verteilten Wissens ist der Business Development Manager natürlich nicht nur auf interne Partner angewiesen, sondern muss sich verstärkt um die Integration und Nutzung externer Informationen und Kompetenzen kümmern.

Aus diesen vielen verschiedenen Möglichkeiten ein attraktives Projektportfolio aufzubauen, ist das „Salz in der Suppe“ für diese Aufgabe. Bei der Entwicklung solcher Ideen sind Eigeninitiative und Kreativität genauso wichtig wie Analysefähigkeit und unternehmerisches Denken. Es bedingt aber auch sehr hohe Anforderungen an die Kommunikation und das Verhandlungsgeschick. Business Development Manager sollten keine Hemmungen haben, auf Menschen zuzugehen. Auch das „interne Verkaufen“ der Projekte setzt eine gewisse Hartnäckigkeit und Kondition voraus. Hierbei gehört eine gute Frustrationstoleranz ins Gepäck, denn nicht jede Idee wird erfolgreich sein. Auch wenn der Initiator voll und ganz überzeugt ist, werden nicht alle Ideen die internen Hürden nehmen. Die Besuche von Partnern, Kunden, Messen und Fachveranstaltungen gehören zum Jobprofil. Voraussetzungen dafür sind die Bereitschaft zu reisen und gute Sprachkenntnisse.

Eine Ausbildung zum Business Development Manager gibt es nicht. Die Aufgabe verlangt zumeist eine mehrjährige Berufserfahrung in mehreren der genann-



Termine

10. bis 13. April 2018, München
Analytica 2018

ten Abteilungen. Die gesuchten Fachrichtungen hängen stark vom jeweiligen Unternehmen ab. In der LSR-Industrie ist aber eine Basis als Naturwissenschaftler oder Ingenieur sehr hilfreich. Mit entsprechender Motivation und Erfahrung ist Business Development auch für Quereinsteiger eine interessante Option. Gefragt sind zum Beispiel IT- bzw. Software-Experten für den Bereich Businessmodell-Development. Mit einem guten Leistungsnachweis ist der Business Development Manager für weitere Aufgaben im Unternehmen qualifiziert, denn er hat gezeigt, dass er Verantwortung tragen und mit Risiko umgehen kann. Damit stehen ihm spannende Möglichkeiten in der LSR-Industrie offen.

Die Wirtschaft entwickelt sich – gerade im Kontext der Digitalisierung – mit einem noch nie erlebten Momentum. Innovation ist für Firmen überlebenswichtig, sowohl im technischen Produkt- und Servicebereich als auch im Bereich Geschäftsmodell. Ein Unternehmen, das Innovation nicht wirklich lebt, wird über kurz oder lang im Wettbewerb überholt.

Dr. Fabian Wahl, Head of New Business Group Innovation bei Merck

Für die Berufe in der Life-Science-Research-Industrie (LSR) werden überwiegend Naturwissenschaftler gesucht, denn sie können die Produkte und Kundenwünsche der Unternehmen am besten verstehen. Vertreter von Unternehmen der Fachabteilung Life Science Research (FA LSR) im Verband der Diagnostica-Industrie (VDGH) stellen an dieser Stelle regelmäßig spannende Berufe in der LSR-Industrie vor.