

SIRE Life Sciences

Recruiter voor groeiemarkt: marktleider Benelux in 3 jaar

SIRE Life Sciences richt zich met Recruitment en Executive Search Consultancy met een exclusieve benadering op de Europese Life Sciences industrie. Dat er behoefte is aan een onderscheidende professional als SIRE Life Sciences blijkt onder meer uit de sterke groei: het in 2012 opgerichte bedrijf is niet alleen marktleider in de Benelux, maar biedt ook werk aan 55 mensen en heeft 3 (inter)nationale vestigingen. Ambitieuze oprichters Jordy Stravers en Jan-Willem Broekhoven, verklaren het succes door de meerwaarde die SIRE Life Sciences biedt.



SIRE Life Science, als Recruitment en Executive Search Consultancy specifiek voor de Life Sciences industrie, heeft een mooie ontstaansgeschiedenis. De DGA's, Jan-Willem en Jordy, zijn al jarenlang collega's en werkten ooit 5 jaar samen bij een Engelse recruitment multinational gespecialiseerd in IT en Finance in Nederland. In 2008, op het dieptepunt van de IT en Finance markt, eisten aandeelhouders van dit bedrijf meer diversificatie ofwel een betere spreiding over diverse (conjunctuurongevoelige) branches. Jan-Willem en Jordy kregen de opdracht om nieuwe business te zoeken en op te zetten. Daarin waren ze zo succesvol dat ze meerdere malen zijn bekroond voor potentie en groei van de nieuwe markten. Maar, belangrijker: 'Tijdens die zoektocht ontdekten we ook de Life Sciences als interessante groeiemarkt,' legt Jan-Willem uit. 'En uiteindelijk besloten we die sector als het zelfstandig bedrijf SIRE Life Sciences te ontdekken.'

Groeiemarkt: Life Science

'Life Sciences is een primaire levensbehoefte,' stelt Jan-Willem Broekhoven. 'Er is steeds meer vergrijzing, steeds meer interesse voor gezonde voeding, er gaat steeds meer om in healthcare en ga zo maar door. Het is een absolute groeiemarkt. Daarnaast is de concurrentie in de Benelux recruitment branche laag en het volume hoog. Wat ook aan ons succes heeft bijgedragen, is het feit dat er weinig recruiters zijn en degenen die er zijn, werken zeer traditioneel. Wij onderscheiden ons door van Recruitment een Science te maken. Als marktleider binnen de Life Sciences recruitment geloven wij dat de re-

cruitmentmarkt moet doorschakelen op het gebied van technologie en innovatie. Wij houden van technologie, zeker in een Life Science markt die drijft op ontwikkeling en we konden niet achterblijven. Het resultaat; we benaderen recruitment als een Science.'

'We investeren een groot deel van onze omzet in technologische oplossingen die ons in staat stellen om Resource Technologie te gebruiken. Door de inzet van zeer geavanceerde algoritmes is ons team van Resource & Data Strategists in staat om het meest gedetailleerde, vooruitstrevende en complete Life Science-netwerk binnen Europa te onderhouden. Deze big data maakt het mogelijk om Reverse Recruitment te gebruiken: we analyseren eerst de markt grondig, alvorens we de markt betreden. Omdat we de gehele markt in kaart brengen, kunnen we feiten en data vergelijken. Dit maakt dat wij, of beter gezegd de klant, de beste mensen kan inhuren. En dat alles binnen 2 tot 5 werkdagen. Die meerwaarde bevalt zo goed, dat we nu voor veel klanten preferred supplier zijn: we plaatsen niet 1 persoon, maar hele teams. Zelfs voor moeilijk invulbare functies waar juist veel behoefte aan is, weten we de 'naalden in een hooiberg' te vinden.'

Lange adem, maar potentie

'Dat de specialisatie op deze groeiemarkt en het onderscheidend karakter voor SIRE Life Sciences geweldig heeft uitgepakt, bewijst wel de groei van het bedrijf. In 2012 begonnen vanuit een klein kantoor, aan de Amsterdamse Keizersgracht,

werd dag en nacht gewerkt om de markt te onderzoeken en de belangrijkste sleutelfiguren binnen de Europese life science-markt in kaart te brengen. De naam, die is geïnspireerd op de waarden die SIRE Life Sciences nastreeft en naleeft, heeft tevens de betekenis van het woord Heer/Koning/Senior. Dit geeft aan hoe wij onze gewaardeerde klanten en kandidaten bedienen en behandelen.

Recent is de organisatie, waar inmiddels 55 profs werken, uitgebreid met een Technology Manager en een European Business Development Manager voor een overkoepelende en betere service naar onze klanten toe. Naast het hoofdkantoor in Amsterdam is er een dedicated kantoor in München voor de Duitse markt, een kantoor in Zwitserland dat zich met 8 (lokale) medewerkers richt op de Zwitserse en Oostenrijkse markt. 'Het is de vraag van de klant die aan de basis staat van de Europese expansie,' stelt Jan-Willem. 'Klanten zien Europa als 1 land, en we komen zoveel mogelijk tegemoet aan de wens van de klant. Maar het is niet alleen de klant die grensoverschrijdend denkt; ook opdrachtnemers zijn gemotiveerd om te verhuizen dan wel tijdelijk in een gehele andere land te werken. Er is over de landsgrenzen meer competitie en concurrentie en meer regelgeving. Daarnaast is men erg nationalistisch. Onze medewerkers zijn lokale mensen die de markt kennen. Het zijn markten van een lange adem, maar wel met een enorme potentie; dus zeker de moeite waard.'



Onder Life Sciences verstaat SIRE:

- Biotechnology
- Medical Devices
- Clinical Research Organisations
- Healthcare
- Food Science
- Cosmetics
- Chemicals
- FMCG

Employment solutions provider

‘Als ‘employment solutions provider’ richten we ons ook op verschillende dienstverleningen naast recruitment van vast en tijdelijk personeel, ‘vervolgt Jan-Willem Broekhoven. ‘Expatriate services, compliance services (het ‘doorlichten’ van een gehele afdeling of team), Brokering/Managed Service Provider (een centrale organisatie als het gaat om inhuren van ZZP’ers), consultancy voor buitenlandse bedrijven die een markt betreffen en headhunting (market mapping). We geven ook gratis services aan opdrachtgevers bijvoorbeeld interview-, assessments- en/of social media trainingen. We merken dat de Life Sciences zich ook onderscheidt door de lengte van het dienstverband. Mensen zijn veel langer bij een bedrijf werkzaam. Logisch, dat als ze eenmaal zo ver zijn dat ze willen veranderen, ze niets weten van interviewtechnieken, social media of sowieso: hoe presenteer je je?’

Wij onderscheiden ons door van Recruitment en Consultancy een Science te maken.

De enorme motivatie en ambitie van de medewerkers beschouwen de DGA’s als de meest aangename kers op de taart van de Life Science markt. ‘In andere sectoren zie je nog wel dat het geld de belangrijkste drijfveer is. Maar de Life Sciences onderscheidt zich op vele manieren. Eén daarvan is de motivatie van de medewerkers. Het kan zomaar zijn dat mensen gemotiveerd zijn om bij een bepaald bedrijf te werken of om juist dat speciale onderzoek op dat specifieke terrein te doen. Ook deze motivatie en ambitie reiken over landsgrenzen.’

Uniek:

Naast oprichters van SIRE Life Sciences, Recruitment en Executive Search Consultancy, zijn Jan-Willem en Jordy ook oprichters van een online vacature site voor de Europese Life Sciences industrie, www.jobsinlifesciences.com. De gedachte daarachter? ‘SIRE Life Sciences kan worden ingehuurd bij complexe functies om de klant te ontzorgen en meerwaarde te leveren. De site dient juist voor de wat meer ‘simpele’ functies. En als men het online niet vindt: dan zijn we face to face altijd beschikbaar om onze exclusieve meerwaarde bieden.’



Voor meer informatie: www.sire-search.com



SIRE Life Sciences B.V.
Spiegelhof
Herengracht 466
1017 CA Amsterdam
The Netherlands

Netherlands | +31 (0)20 658 9800
Belgium | +32 (0)2 588 1277
Germany | +49 (0)89 3803 8966
Switzerland | +41 (0)43 508 1743
France | +33 (0)1 8488 4936
Sweden | +46 (0)842 002 455