

## SALES VANUIT DE INHOUD

Bij het beroep verkoper denk je al snel aan een werknemer in een winkel of autodealer. Maar een salesfunctie in een farma- of biotechbedrijf is van een heel andere orde.

**N**aast salesvaardigheden zoals klantcontact, flexibiliteit en overtuigingskracht, is wetenschappelijke kennis bij een salesfunctie in een biotechbedrijf een voorwaarde', stelt Niala Masoumi, senior salesmanager Benelux bij Isoplexis. Isoplexis is een Amerikaans biotechbedrijf gespecialiseerd in single-cell proteomics.

Het is dus niet zo dat je je opleiding 'voor niks hebt gedaan' als je je toelegt op een functie in de sales. Integendeel, het wetenschappelijke deel maakte de functie juist aantrekkelijk voor Masoumi. 'Na mijn studie cancer genomics en mijn PhD-onderzoek in de richting van autoimmuunziekten en virologie, dacht ik dat ik voor altijd in onderzoeksinstituten en laboratoria zou blijven werken, want ik ben enorm geïnteresseerd in wetenschap. Maar een recruiter vroeg mij voor een salesfunctie en het is de beste stap die ik heb kunnen maken. Want ook in mijn salesfunctie ben ik veel bezig met het bijhouden van mijn wetenschappelijke kennis. Ik merkte dat de combinatie van klantcontact en wetenschap heel goed bij mij past.' Gerben Zijlstra, werkzaam in marketing en sales bij Sartorius, een internationale toeleverancier in de biotechindustrie, heeft door zijn



**GERBEN ZIJLSTRA**  
**'Zonder mijn twintig jaar werkervaring in het onderzoeksveld zou ik een pratende pop zijn'**



**FRANK HOPSTAKEN**  
**'Ik houd van de dynamiek en de afwisseling'**

studie en promotieonderzoek in de bioprocesstechnologie ook een wetenschappelijke achtergrond. 'Zonder mijn twintig jaar werkervaring in het onderzoeksveld zou ik een pratende pop zijn.' Zijlstra houdt zich momenteel meer bezig met de marketingkant. 'Het verschil met sales is grofweg dat marketing vijf jaar vooruitkijkt naar ontwikkelingen in de markt en sales één jaar.' Zijn werkgever vroeg Zijlstra, die eerder processtechnologisch werk deed bij verschillende bedrijven, vanwege zijn technisch specialisme voor de voorbereiding van sales. Zodoende rolde hij de marketing en sales in.

### KLANTCONTACT

Een gemiddelde werkweek in sales zag er, vóór corona, gevarieerd uit, vertelt Frank Hopstaken, Sales Development Manager bij Cytiva, een bedrijf in single-use bioprocessing hardware & consumables. Een groot deel van de tijd besteedde hij aan klantvisites, beursbezoeken, en productpresentatie buitenshuis. Dat gaat nu veelal virtueel. 'Ik hoop wel dat dat klantcontact terugkomt', zegt hij. Hopstaken heeft een laboratoriumachtergrond in celkweek, centrifugatie en chromatografie. Hij werkt al ruim twintig jaar in sales. 'Ik verkoop instrumenten die nodig zijn voor het maken van biofarmaceutische producten en de bijbehorende spullen. Dus niet alleen mixers maar ook de zakken die erin gaan. Ik houd van de dynamiek en de afwisseling in de werkweek.' Naast de uitstapjes

## TIPS

- Zijlstra: 'Leer eerst je vak goed en bouw een solide kennisbasis op, want daarmee krijg je waarde. Je moet zeker van jezelf zijn en stevig in je schoenen staan. En laat je niet gek maken, want de klant *wants it all and wants it now*.'
- Masoumi: 'Zorg voor een goede LinkedIn-pagina die je opent voor recruiters. Daarnaast moet je goed zijn met mensen. Werkgevers zien bij je sollicitatiegesprek meteen of je die eigenschap bezit.'
- Hopstaken: 'De sector zit te springen om jonge mensen. Er zijn veel doorgroeimogelijkheden. Uiteindelijk kun je zelfs in het hoger management terecht komen.'



**NIALA MASOUMI:**  
**'Ook in mijn salesfunctie ben ik veel bezig met het bijhouden van mijn wetenschappelijke kennis'**

buiten de deur bevat de werkweek ook werkzaamheden zoals trainingen volgen, administratieve taken uitvoeren en begeleiding van het salesteam.

De interessante dynamische kant van het werk tekent ook direct de soms mindere kanten. Masoumi: 'Ik werk voor een Amerikaans bedrijf en door het tijdsverschil maak ik lange dagen.' Zijlstra vult aan: 'Dat herken ik. Je moet erg flexibel zijn. Het werk gaat 24/7 door, want klanten kunnen ook in andere tijdzones zitten.' ●