

Vacature bij Mentha

Business Development Director



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar ervaring
- Met dealsourcing, business development of sales
- Binnen sectoren waar sterke langetermijnrelaties met MKB-bedrijven een grote rol spelen, zoals executive search, M&A-advies, investment banking of advocatuur
- Analytisch
- Inhoudelijke kennis over hoe MKB-bedrijven opereren
- Communicatief
- Initiatiefnemer

 **Amsterdam**

Investeerder Mentha helpt geïnspireerde ondernemers hun doelen te verwezenlijken. Het sterke collectief van diverse specialisten draagt gezamenlijk bij aan het realiseren van ontwikkeling, groei en transitie van veelbelovende bedrijven. De visie: groei vanuit de kracht van sterke, ondernemende teams. De Business Development Director creëert een netwerk van potentiële targets en legt de basis voor conversie naar nieuwe platforminvesteringen.

Over Mentha

Mentha is de drijvende kracht achter tientallen bedrijven in uiteenlopende sectoren, van BLOS Kinderopvang tot Amsterdam Data Collective en van Fruit Op Je Werk tot de retailketen Lucardi. Het bedrijf is achttien jaar geleden gestart en heeft inmiddels kantoren in Amsterdam, Antwerpen en Kopenhagen. De investeerder concentreert zich op gevestigde, middelgrote en winstgevende bedrijven met EBITDA tussen de twee en twintig miljoen euro en met duidelijke groeikansen langs verschillende wegen, zoals organische groei, expansie in nieuwe markten of buy-and-build. De gemiddelde investeringshorizon is vijf tot zeven jaar.

Mentha – dat investeert namens vermogende particulieren, families en institutionele beleggers – biedt ondernemingen meer dan alleen kapitaal. De portfoliobedrijven kunnen namelijk ook rekenen op inhoudelijke begeleiding en marktexpertise. Mentha heeft als missie om private equity voor de MKB-markt te herdefiniëren en consistent top vijf procent rendementen te behalen, met een innovatieve en onderscheidende, groei- en mensgerichte aanpak. Zo helpt Mentha bevrologende ondernemers en ondernemende managementteams hun doelen te bereiken en hun dromen te verwezenlijken.

De Investment Professionals hebben gedegen financiële en zakelijke ervaring en werken nauw samen met het management van ondernemingen om ambitieuze bedrijfsplannen te realiseren. Zij worden ondersteund door gespecialiseerde collega's met relevante ervaring, in onder andere de functies People & Culture en Finance Operations en in Lean Six Sigma. Allen werken zij vanuit de kernwaarden Dare, Aspire, Think, Act en Connect. Zo ligt de focus bij Mentha als vanzelf op authenticiteit, ambitie en betekenisvolle relaties.





Mentha staat bekend als een prettige werkgever, die nuchter, bescheiden en menselijk opereert. Het diverse team is authentiek betrokken bij de bedrijven uit hun portfolio. Er wordt analytisch en resultaatgericht gewerkt, met gevoel voor ondernemerschap. Dit resulteert in een succesvolle performance met een plaats in de Europese top van private equity.



Business Development Director

In Mentha's missie is het bouwen van sterke ondersteunende, onderscheidende en waardetoevoegende capability's van groot belang. Deze nieuw gecreëerde functie vloeit voort uit deze visie. De Business Development Manager wordt verantwoordelijk voor het definiëren, leiden en uitvoeren van de sourcingstrategie voor nieuwe investeringen.

Hoewel veel ondernemers hun bedrijf op een bepaald moment met hulp van een adviseur via een gestructureerd proces trachten te verkopen, liggen er juist ook kansen in de categorie bedrijven die denken nog niet zo ver zijn of die nog niet overtuigd zijn van de voordelen van een verkoop. De Business Development Director gaat deze bedrijven in kaart brengen en er uitstekende relaties mee opbouwen. Zij/hij identificeert bedrijven die binnen een horizon van enkele jaren een passende investering kunnen worden, legt contact met hen en bouwt sterke relaties op binnen dit netwerk. Met haar/zijn systematische en grondige aanpak speelt de Business Development Manager een cruciale rol in het uitbreiden van Mentha's dealflow.

De Business Development Manager gaat datagedreven te werk en gebruikt moderne tools zoals softwareoplossingen, AI, databases en brancherapporten om markten en segmenten systematisch in kaart te brengen en targets te identificeren. Zij/hij voert een consistente en gestructureerde outreachstrategie uit via zowel digitale als traditionele kanalen.

De Business Development Manager krijgt de ruimte om in deze relaties te investeren door bijvoorbeeld bijeenkomsten te organiseren en deze in te richten

op zo'n manier dat ze van optimale waarde zijn voor de deelnemende bedrijven, waardoor Mentha zich in deze fase al onderscheidt als waardetoevoegende partner.

Nadat het eerste contact is gelegd, onderhoudt zij/hij relaties met leads. Daartoe ontwikkelt zij/hij een effectieve aanpak om ondernemers, die nog niet klaar zijn voor een transactie, toch betrokken te houden. Bijvoorbeeld door het bieden van branche-updates, relevante inzichten en andere waardevolle content.

Een inhoudelijk sterke pitch, een prettige gespreksstijl en een geloofwaardige en nuchtere uitstraling zijn hierbij van groot belang. De Business Development Manager ontwikkelt een overtuigend verhaal dat de meerwaarde en onderscheidende factor van Mentha – namelijk de focus op talent en bedrijfscultuur, de inhoudelijke ondersteuning waar nodig, en een nuchter karakter – goed voor het voetlicht brengt.

De laatste fase binnen de scope van de Business Development Manager is het omzetten van leads in actieve investeringsmogelijkheden. Zij/hij werkt nauw samen met het investeringsteam om leads door te pipijnen te loodsen, van eerste gesprek tot verkenning van een deal. De Business Development Director rapporteert aan de Lead Sourcing en werkt op dagelijkse basis nauw samen met de vier Partners en Directors van het Nederlandse kantoor, die elk verantwoordelijk zijn voor een marktsegment.





“Het doel is het doen groeien van het aantal nieuwe platforminvesteringen – maar de Business Development Manager begrijpt ook de waarde van het proces op zich: ondernemers met elkaar verbinden, relaties smeden, ons netwerk vergroten, van elkaar leren en elkaar inspireren. Deze functie combineert dus een sterke commerciële inslag met een grote mate van authenticiteit en oprechte interesse in het helpen van veelbelovende ondernemers.”

Stijn Dietz,
Investment Director

De juiste kandidaat voor deze functie heeft uiteraard ervaring in dealsourcing, business development of relatiegedreven sales. Zij/hij beheerst de relevante technieken en technologieën om datagedreven en efficiënte sourcing toe te passen en is in staat processen te analyseren en verbeteren. Tot slot is deze persoon communicatief ijzersterk. Zij/hij positioneert Mentha als de investeerder en partner bij uitstek voor de meest veelbelovende ondernemers en MKB-bedrijven.

Een kandidaat die zowel op analytisch als op commercieel en interpersoonlijk vlak sterk is, krijgt in deze functie een hoge mate van autonomie en de kans om grote impact te creëren voor Mentha en targetbedrijven.



Interesse?

Mentha werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marc Mohr via **marc.mohr@topofminds.com** om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search