

Vacature bij Mentha

Business Development Director



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 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
- Initiatiefrijk

 **Amsterdam**

Investeerder Mentha helpt ondernemers hun dromen te verwezenlijken. Het sterke collectief van diverse specialisten draagt bij aan de ontwikkeling, groei en transitie van veelbelovende bedrijven. De visie: groei vanuit de kracht van sterke, ondernemende teams. In lijn met deze visie creëert de Business Development Director 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 werd achttien jaar geleden opgericht en heeft inmiddels kantoren in Amsterdam, Antwerpen en Kopenhagen. De investeerder concentreert zich op gevestigde, middelgrote en winstgevende bedrijven met een EBITDA tussen de twee en twintig miljoen euro en met duidelijke groeikansen via onder meer organische groei, expansie in nieuwe markten of buy-and-build. De gemiddelde investeringshorizon bedraagt vijf tot zeven jaar.

Portfoliobedrijven profiteren niet alleen van kapitaal, maar ook van inhoudelijke begeleiding en marktexpertise, wat hun groeikansen vergroot. Als investeerder namens vermogende particulieren, families en institutionele beleggers, zet Mentha zich in om private equity binnen de mkb-markt te herdefiniëren. Met een innovatieve, onderscheidende en mensgerichte aanpak streeft het bedrijf ernaar consistent top vijf procent rendementen te halen. Zo vinden bevlogen ondernemers en ondernemende managementteams in Mentha een partner die hen helpt hun doelen te bereiken. 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 op het gebied van people and culture, finance operations en Lean Six Sigma. Allen handelen vanuit de kernwaarden Dare, Aspire, Think, Act en Connect, wat bijdraagt aan de focus op authenticiteit, ambitie en betekenisvolle relaties.

De cultuur binnen Mentha is nuchter en bescheiden. Het diverse team is oprecht betrokken bij de bedrijven in het portfolio. Er wordt analytisch en resultaatgericht





gewerkt, met veel ruimte voor ondernemerschap. Dit resulteert in een succesvolle performance en een positie in de Europese top van private equity.



Business Development Director

In lijn met de missie van Mentha om sterke, onderscheidende en waardetoevoegende capabilities op te bouwen, is deze nieuwe functie gecreëerd. De Business Development Director wordt verantwoordelijk voor het definiëren, leiden en uitvoeren van de sourcingstrategie voor nieuwe investeringen.

Hoewel veel ondernemers hun bedrijf uiteindelijk met hulp van een adviseur via een gestructureerd proces proberen te verkopen, liggen er volop kansen bij ondernemingen die nog niet zo ver zijn of die nog niet overtuigd zijn van de voordelen van een verkoop. Het in kaart brengen van deze bedrijven en het opbouwen van duurzame relaties behoort tot de kernactiviteiten van de Business Development Director. Zij/hij identificeert bedrijven die binnen enkele jaren een passende investering kunnen zijn, legt contact met de ondernemers en bouwt zo een sterk netwerk. Er is alle ruimte om in die relaties te investeren – bijvoorbeeld door het organiseren van relevante bijeenkomsten. Daarmee positioneert en onderscheidt Mentha zich al in een vroeg stadium als een strategische partner die echt waarde toevoegt. Met een gestructureerde en grondige aanpak levert de Business Development Director een belangrijke bijdrage aan de uitbreiding van Mentha's dealflow.

Datagedreven werken is essentieel in deze functie. De inzet van moderne tools – zoals softwareoplossingen, AI, databases en brancherapporten – helpt bij het systematisch in kaart brengen van markten, segmenten en targets. De Business Development Director voert daarnaast een consistente outreachstrategie uit, zowel digitaal als traditioneel.

Zodra het eerste contact gelegd is, worden relaties effectief onderhouden en verdiept. Hiervoor ontwikkelt de Business Development Director een effectieve aanpak om ondernemers betrokken te houden, ook als ze nog niet klaar zijn voor een transactie. Denk hierbij aan het delen van branche-updates, relevante inzichten en andere waardevolle content.

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

In de laatste fase verschuift de aandacht van de Business Development Director naar het omzetten van leads in actieve investeringsmogelijkheden. In samenwerking met het investeringsteam worden leads door de pijplijn geleid, van het eerste gesprek tot de verkenning van een deal. De Business Development Director rapporteert aan de Lead Sourcing en werkt dagelijks nauw samen met de vier Partners en Directors van het Nederlandse kantoor, die elk verantwoordelijk zijn voor een marktsegment.





“Het doel is om het aantal nieuwe platforminvesteringen te vergroten. Maar de Business Development Director 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 vooruithelpen van veelbelovende ondernemers.”

Stijn Dietz,
Investment Director

Voor deze functie is ervaring in dealsourcing, business development of relatiegedreven sales essentieel. De juiste kandidaat beheerst relevante technieken en tools om datagedreven en efficiënte sourcing toe te passen en is in staat processen te analyseren en verbeteren. Ook op communicatief vlak is deze persoon ijzersterk: zij/hij weet Mentha overtuigend te positioneren als de investeerder en partner voor veelbelovende ondernemers en mkb-bedrijven. Een kandidaat die op analytisch, commercieel en interpersoonlijk vlak excelleert, krijgt in deze functie een hoge mate van autonomie en de kans om meetbare impact te hebben op de groei van Mentha en van 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