

Het AI-platform dat life science bedrijven helpt nieuwe klanten en investeerders te vinden

Voor veel life sciences bedrijven is het vinden van en in contact komen met klanten of investeerders een tijdrovende klus. Met eindeloos zoeken en screenen proberen BD-teams organisaties te vinden die aan strikte eisen voldoen. De Nederlandse startup GetFueled wil daar radicaal verandering in brengen met hun AI-gedreven Digital Business Development (DBD) platform. Dit platform helpt BD-teams om efficiënter en doelgerichter te werken door potentiële klanten en investeerders te identificeren, de juiste contactpersonen te vinden en automatisch persoonlijke e-mails of LinkedIn-berichten te versturen.

CEO Daan Bak en CSO Jan Groen leggen uit hoe GetFueled werkt. "Ons AI-platform functioneert als een sales team, maar dan zonder koffiepauzes," zegt Daan Bak met een glimlach. "Het systeem is 24/7 actief en zoekt wereldwijd naar leads en investeerders. Ideaal voor bedrijven die snel willen schakelen en kosten willen besparen."

De uitdaging: Gerichter en sneller leads vinden in de life sciences

Business development in de life sciences is geen simpele opgave; het vraagt vaak gericht spuurwerk naar organisaties die voldoen aan specifieke, soms zeldzame, criteria. "Een klant van ons was bijvoorbeeld op zoek naar organisaties die kankervaccins in fase 2 ontwikkelen, en bij voorkeur ook andere vaccins in de pijplijn hebben," legt CEO Daan Bak uit. "Met het platform kunnen we deze specifieke leads identificeren, zonder dat het BD-team urenlang zelf hoeft te zoeken." CSO Jan Groen voegt toe: "Het platform bespaart klanten niet alleen kostbare tijd, maar maakt het hele BD-proces efficiënter en verlaagt de kosten – het team kan zich meteen richten op wat echt belangrijk is: in gesprek gaan met potentiële klanten".

Hoe GetFueled het BD-proces automatiseert

Om dit te realiseren, analyseert het platform data uit een breed scala aan relevante bronnen – van websites en LinkedIn tot PubMed, ClinicalTrials.gov en conferentieabstracts. "AI is in staat om moeiteloos grote hoeveelheden data analyseren legt Jan Groen uit. "Het systeem filtert de juiste signalen uit de data om organisaties of investeerders te vinden die precies aansluiten bij de behoeften van

onze klanten. We halen de spelden uit de hooiberg waardoor handmatig zoekwerk niet meer nodig is".

Maar het platform gaat verder dan alleen het vinden van de juiste organisaties of investeerders; het identificeert ook automatisch de relevante contactpersonen binnen deze organisaties en is in staat hen te benaderen via email en LinkedIn. Een van de sterke punten van GetFueled is de 'peer-to-peer outreach': het platform kan gepersonaliseerde e-mails en LinkedIn-berichten versturen naar decision makers binnen de doelorganisatie. "Met deze aanpak helpen we onze klanten dus ook om in contact te komen met de juiste mensen op een manier die persoonlijk aanvoelt en leidt tot gesprekken." legt Daan Bak uit. "We werken daarbij nauw samen met het BD-team van de klant om de juiste tone of voice en positionering te kiezen, zodat de outreach effectief is en perfect aansluit bij de strategie en marktpropositie."

Slimme automatisering voor een efficiënter en doelgerichter BD-proces

Voor life sciences bedrijven biedt GetFueled een oplossing waarmee het BD-proces sneller, efficiënter en minder arbeidsintensief wordt. In plaats van zelf honderden organisaties te moeten doorzoeken en contact te leggen met potentiële leads, zorgt het platform ervoor dat deze organisaties direct met de juiste prospects in contact komen.

CSO Jan Groen, die meer dan 25 jaar ervaring heeft in de sector, ziet de voordelen voor BD-teams: "Doordat het platform de kern van BD-taken overneemt, kan het team zich echt richten op gesprekken met potentiële klanten en investeerders. En door onze samenwerking met het BD-team, kunnen we hun visie en strategie effectief doorvoeren in elke boodschap."

Jan Groen benadrukt dat de focus op het elimineren van repetitieve taken en de tijdsbesparing die GetFueled biedt, precies is wat BD-teams nodig hebben om efficiënter te werken. "Onze klanten hebben een specifieke doelgroep in gedachten, en die vinden we zonder tijd te verliezen aan handmatige taken."

Is GetFueled iets voor uw organisatie?

Voor life sciences bedrijven die hun business development willen versnellen en opschalen zonder te investeren in een groot sales team, biedt GetFueled uitkomst. Het platform stroomlijnt het zoeken naar klanten en investeerders en automatiseert repetitieve taken. Door handmatig zoekwerk te vervangen door geautomatiseerde leadgeneratie en gerichte outreach, helpt GetFueled BD-teams om efficiënter en gericht te werken.



Dr. Jan Groen is een ervaren leider in de biotechnologie- en farmaceutische industrie. Als voormalig CEO van Intravacc in Nederland heeft hij bijgedragen aan de ontwikkeling en productie van innovatieve vaccins. Bij MDxHealth positioneerde hij het bedrijf als marktleider in diagnostiek voor uro-oncologie in de VS en EU. Daarvoor leidde hij bij Agendia de introductie van de Mammaprint test in de VS.

Daarnaast bekleedde Dr. Groen functies als VP Research & Development bij Focus Diagnostics (Quest Diagnostics, VS) en is hij medeoprichter van CeraVx B.V., ViroClinics B.V. en DxOrange B.V. Zijn wetenschappelijke carrière omvatte ook rollen bij het Erasmus MC, RIVM en Akzo-Nobel. Momenteel is hij bestuursvoorzitter bij VesicaHealth (US) en Angle Plc. (UK).

Wil je weten hoe het werkt? Klik hier:
<https://www.getfueled.io/how-it-works>

Of boek een demo: <https://www.getfueled.io/request-demo>

Daan Bak, CEO
dbak@getfueled.io
www.getfueled.io

follow us on www.linkedin.com/company/getfueled