



Vacature

Business Development Advisor

**Baker
McKenzie.**

Baker McKenzie is een van de grootste advocatenkantoren ter wereld. Met 75 jaar aan juridische en fiscale ervaring op de teller, ontwikkelt het kantoor zich nog dagelijks verder. De Business Development Advisor heeft in dit proces een actieve en leidende rol, gericht op het identificeren en ontwikkelen van kansen op basis van data, marktkennis en relaties.



Kandidaatprofiel

- Ten minste 5 jaar ervaring
- In business development of marketing
- Binnen de zakelijke dienstverlening
- Of een achtergrond met traineeships
- Internationale focus
- Datagedreven



Amsterdam



Vanaf 5 jaar werkervaring



Over het bedrijf

Baker McKenzie

Nationaal of internationaal, het van oorsprong Amerikaanse advocatenkantoor Baker McKenzie werkt dwars door alle grenzen heen. Met 77 kantoren in 47 landen helpt het kantoor cliënten met het oplossen van complexe juridische en fiscale vraagstukken. En met veel succes: Baker McKenzie is al twaalf jaar op een rij drager van de titel 'World's Strongest Law Firm Brand'.

Het Amsterdamse kantoor van Baker McKenzie startte in de jaren zestig met een voor die tijd vooruitstrevende formule. Als eerste advocatenkantoor in Nederland had Baker McKenzie Amsterdam namelijk een volledig geïntegreerde civiele, fiscale én notariële praktijk. Inmiddels werken er in het Nederlandse kantoor zo'n tweehonderd advocaten, notarissen en belastingadviseurs. Van private equity tot mergers & acquisitions en van capital markets tot healthcare & life sciences, het werkveld van Baker McKenzie Amsterdam is groot en divers. Evenals het aantal topcliënten van Nederlandse en internationale bodem.

Baker McKenzie mag dan een indrukwekkende geschiedenis hebben; het bedrijf kijkt vooral naar de toekomst. Daarin speelt business development een belangrijke rol. Een toegewijd Business Development, Marketing & Communications-team (BDMC) werkt dagelijks aan het strategisch werven van nieuwe (internationale) klanten, het verstevigen van de relaties met bestaande klanten en het goed over het voetlicht brengen van de kracht en expertise van Baker McKenzie. De Business Development Advisor wordt een van de pilaren in dit team. ►

Business Development Advisor

De Business Development Advisor richt zich primair op het adviseren over en tot in de puntjes voorbereiden van biedingen, tenders en proposals. Dankzij flinke ervaring op dit gebied, of juist dankzij een grote dosis nieuwsgierigheid en commercieel-inhoudelijk talent, weet zij/hij de ene na de andere (nieuwe) business voor zich te winnen. De Business Development Advisor stelt pitchdocumenten op en adviseert over de pitchstrategie. Ook adviseert zij/hij bij het reageren op grote RFP's en voert zij/hij klantrelatiebeoordelingen uit.

Dit gebeurt in samenwerking met de pitchteams enerzijds en anderzijds met partners die de cliënt in kwestie al goed kennen of willen gaan bedienen. Die partners kunnen op het Nederlandse kantoor werken, maar de Business Development Advisor ondersteunt ook internationale pitches. Baker McKenzie richt zich de komende jaren namelijk op versteviging van de samenwerking tussen kantoren in de EMEA-regio. Overigens verloopt alle communicatie in het Engels, dus de Business Development Advisor spreekt en schrijft deze taal vlekkeloos.

Datagedreven cultuur

Een ander strategisch speerpunt is datagedreven werken. Het BDMC-team is bezig nieuwe systemen en tools te implementeren om deze datagedreven cultuur mogelijk te maken. Het team wordt daarmee nog meer een expertisecentrum voor diepgaand, inhoudelijk en gedetailleerd advies én voor het strategisch in de markt zetten van proposities voor de best passende industrieën, cliënten en focusgebieden. Dat maakt dit een uiterst interessant moment voor een Business Development Advisor om in te stappen. ►

Als klankbord van de partners zorgt de Business Development Advisor samen met hen voor de ontwikkeling van diepgaande klantrelaties. Daarnaast onderhoudt deze verbindende persoonlijkheid goede contacten met o.a. Business Development-collega's van over de hele wereld.

De juiste kandidaat gaat pragmatisch en secuur te werk. Bovendien gedijt deze leergierige Business Development-professional goed in een zakelijke omgeving met een partnerstructuur en is zij/hij politiek sensitief. Een brede oriëntatie binnen het bedrijfsleven, bijvoorbeeld in de vorm van een traineeship, is een goede achtergrond voor deze functie. Maar ook een meer ervaren commercieel adviseur die bijvoorbeeld van een kleiner kantoor in de professionele dienstverlening komt, past uitstekend.

De Business Development Advisor werkt vanuit het kantoor op de Amsterdamse Zuidas. Zij/hij rapporteert aan de Director of Business Development. Belangrijk is dat de kandidaat leergierig en collaboratief is, goed stakeholders kan managen en zelfstandig werkt waar mogelijk. In de loop der tijd zal de Business Development Advisor steeds meer een standalone expert worden op wie partners blind kunnen vertrouwen, met een focus op een aantal deelsectoren.



Interesse?

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

Neem contact op met Max van Velthoven via maxvanvelthoven@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Het bouwen van een BDMC-organisatie van wereldklasse is een strategische prioriteit. Om dit te bereiken worden drie aspecten ontwikkeld: datagedreven werken aan nieuwe kansen en relatiemanagement, focus op hoogwaardige cliënten, sectoren en praktijken en het bouwen van een groeicultuur met de inzet van systemen, tools, processen en vaardigheden.”

Nelleke Mensink, Recruiter