



#VACATURE

CLIFFORD
CHANCE

BUSINESS DEVELOPMENT

LEGAL

MARKETING

Business Development Adviseur

Binnen de advocatuur staat Clifford Chance bekend als een van de beste werkgevers ter wereld. Voor het toonaangevende advocatenkantoor zijn de staffuncties even belangrijk als de kwaliteit van de juridische dienstverlening. Daarom werft Top of Minds voor Clifford Chance Amsterdam een Business Development Adviseur.

Clifford Chance

Juridische dienstverlening van de allerhoogste kwaliteit – daar staat Clifford Chance wereldwijd om bekend. Clifford Chance heeft 33 kantoren in 23 landen. Het Nederlandse kantoor is opgericht in 1972 in Amsterdam. Dit kantoor biedt wereldwijde kwaliteit aan op een lokaal niveau, met een aanpak die op maat is gesneden voor de Nederlandse markt.

Dankzij deze propositie groeide het kantoor uit tot een topspeler van de Nederlandse markt, met een team van meer dan 130 advocaten en 20 partners. Zij adviseren over Nederlands, Engels en internationaal recht en zijn ingedeeld in de secties Financial Markets, Corporate, Employment & Pensions, Tax, Litigation & Dispute Resolution en het Notariaat.

Het klantenportfolio loopt uiteen van financiële instellingen tot investeringsmaatschappijen en van internationale corporates tot fintech-bedrijven. De organische groei is niet alleen te danken aan de hoge kwaliteit van de juridische dienstverlening, maar ook aan de afdeling Business Development, Communications & Marketing.

BUSINESS DEVELOPMENT, COMMUNICATIONS & MARKETING (BDCM)

Het team van bestaat uit twee Business Development Managers, een Business Development Coördinator, twee Marketing/Communicatie Specialisten en twee Events Managers en wordt aangestuurd door Loes Dorstijn, Head of Business Development, Marketing & Communications. Op dit moment is er een vacature voor Business Development Adviseur.

CLIFFORD
CHANCE



“Internationaal staat het Nederlandse kantoor bekend als aanjager van vooruitgang, van legal tech innovaties tot commerciële best practices.”

LOES DORSTIJN, HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT,
MARKETING & COMMUNICATIONS

OVER DE VACATURE

Business Development Adviseur

De Business Development Adviseur ondersteunt advocaten, notarissen en partners bij verschillende commerciële activiteiten. De verantwoordelijkheden van de Business Development Adviseur lopen uiteen van projectmanagement en het opstellen van (inter)nationale pitches tot het signaleren, analyseren en benutten van nieuwe kansen in de markt en het professionaliseren van interne processen en het delen van best practices.

De Business Development Adviseur werkt samen met de rest van het BCDM-team om veel van hen te leren, optimaal gebruik te maken van hun expertise en de strakke deadlines te halen. Zo zorgt hij/zij dat Clifford Chance keer op keer de verwachtingen van klanten overtreft in een vaak zeer vertrouwelijke, complexe en internationale context.

Kandidaatprofiel

- HBO+ werk- en denkniveau
- Minimaal 3 jaar ervaring met business development
- Binnen zakelijke dienstverlening/B2B
- Organisatiesensitiviteit en beïnvloedingsvaardigheden
- Projectmanagement
- Uitstekende mondelinge en schriftelijke vaardigheden in het Nederlands en Engels



INTERVIEW MET...

LOES DORSTIJN

“Als je interesse hebt in global opportunities, ligt de wereld aan je voeten”



Loes Dorstijn, Head of Business Development, Marketing & Communications bij Clifford Chance, in gesprek met Top of Minds consultant Martine Francken.

MARTINE: Hoe omschrijf je jouw ontwikkeling binnen business development? **LOES:** “Ik heb het vak geleerd bij KMPG, waar ik ooit ben begonnen als ‘het meisje van proposals’. Al gauw kreeg ik veel meer verantwoordelijkheden dan het opmaken en redigeren van pitches. In de 14 jaar dat ik daar gewerkt heb, heb ik mijn eigen kansen kunnen vormgeven en me ontwikkeld tot een serieuze businessadviseur.”

Vanwaar de overstap naar een advocatenbureau? “Die stap lag voor mij niet voor de hand want ik voelde me niet per se aangetrokken tot het imago van de advocatuur. Toch dacht ik: een keer koffie drinken kan geen kwaad. Het gesprek met de GM, Robert Smit, haalde al mijn vooroordelen onderuit en de vervolggesprekken bevestigden het nieuwe beeld. Het waren inhoudelijke gesprekken op niveau waarbij met interesse en respect »

gevraagd werd naar mijn observaties en expertise. Die openheid maakt dat ik nog steeds kan genieten van de uitdagingen die ik hier dagelijks tegenkom.”

Zijn er veel ontwikkelingsmogelijkheden voor niet-juristen binnen Clifford

Chance? “Als je interesse hebt in global opportunities, ligt de wereld aan je voeten. Meerdere leden van mijn team hebben een secondment of uitwisseling gedaan met Clifford Chance in Londen en twee van de Business Development Managers hebben zich ontwikkeld tot internationale Client Development Managers. Ook binnen de Nederlandse organisatie is veel aandacht voor de ontwikkeling van medewerkers en wordt multidisciplinair doorgroeien gestimuleerd. Houd wel rekening met het feit dat we een vrij platte organisatie zijn. Het voordeel is dat je snel exposure hebt naar de top van de organisatie. Maar wie uitsluitend interesse heeft in hiërarchische stappen zal daar bij ons vrij snel tegenaan lopen.”

Wat maakt Business Developers in jouw team succesvol?

“Vakkennis is belangrijk, ervaring met de juridische sector minder. Ik heb bijvoorbeeld ook commerciële profielen vanuit de consulting-, accounting- of recruitmentsector zien slagen. Ondanks

hun uiteenlopende achtergronden hebben de successen ook iets gemeen: ze halen voldoening uit het proces van continue verbetering. Een pragmatische aanpak is daarbij cruciaal. Ook helpt het als je overweg kunt met een partnerstructuur.”

Hoe is de samenwerking met de

partners? “Wij werken direct samen met onze partners. Zij behoren tot de internationale top van hun vakgebied. In die samenwerking ligt het tempo hoog en de diepgang is enorm, dus je moet stevig in je schoenen staan. De partnerstructuur betekent ook dat er nooit een definitieve beslissing wordt genomen. Zelfs wanneer je het hoogste mandaat hebt gekregen, moet je nog 19 andere partners mee zien te krijgen. In deze setup boek je succes door een proactieve en pragmatische houding, change management en beïnvloedingsvaardigheden.”

Kun je een voorbeeld noemen van een

recent succes? “De tijdsdruk bij tenders in ons vakgebied is vaak hoog. Het gevolg is dat bij veel pitches een checklist wordt afgevinkt, maar dat het daarbij blijft. Vorig jaar heb ik ‘Pitching to win’ in Nederland geïntroduceerd voor processen waar meer mogelijk is. De business ziet dat het werkt en partners omarmen het concept. Het is



zelfs internationaal overgenomen!”

Hoe is de verhouding tussen de Nederlandse en de wereldwijde

organisatie? “Internationaal staat het Nederlandse kantoor bekend als aanjager van vooruitgang, van legal tech innovaties tot commerciële best practices. We zijn down to earth en creatief en staan ervoor open om nieuwe dingen te proberen. Een van onze Managing Partners is ook Global Head of Innovation & Business Change. Dat zegt denk ik genoeg.”



Contact

SUZANNE GOEDHART-LIMMEN
suzanne@topofminds.com



MARTINE FRANCKEN
martine@topofminds.com

