

Baker McKenzie.

Business Development Advisor

Baker McKenzie is een van de grootste advocatenkantoren ter wereld. Met meer dan zestig 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.

Voor wie?

- Minimaal vijf jaar relevante werkervaring
- Bij voorkeur een achtergrond in business development binnen de zakelijke dienstverlening
- Ervaring met pitchen en het schrijven ervan
- Spreekt en schrijft vloeiend Engels

Over 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, want begin 2020 werd Baker McKenzie voor het tiende jaar op een rij uitgeroepen tot 's werelds beste advocatenkantoor.

Het Amsterdamse kantoor van Baker McKenzie start in de jaren zestig met een voor in die tijd vooruitstrevende formule. Als eerste advocatenkantoor in Nederland heeft Baker McKenzie Amsterdam namelijk een volledig geïntegreerde civiele, fiscale én notariële praktijk. Inmiddels werken er in het Nederlandse kantoor zo'n 200 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. Evenals het aantal topcliënten van Nederlandse en internationale bodem. Goede relaties vergen onderhoud en voor de perfecte uitwerking daarvan komt de Business Development Advisor in actie.





VACATURE

Business Development Advisor

Advies geven over biedingen/tenders en deze tot in de puntjes voorbereiden, dát is de primaire taak van de Business Development Advisor. Dankzij een flinke dosis aan ervaring met bids, tenders & proposals weet zij/hij de ene na de andere (nieuwe) business voor zich te winnen.

Pitch-documenten opstellen, pitchen en advies geven over de pitch-strategie, het behoort allemaal tot de dagelijkse werkzaamheden van de Business Development Advisor. Net als bijvoorbeeld het reageren op grote RFP's en het uitvoeren van klantrelatiebeoordelingen. Overigens verloopt alle communicatie in het Engels, dus daarom spreekt en schrijft zij/hij deze taal vlekkeloos.

Als klankbord van de partners zorgt de Business Development Advisor samen met hen voor de ontwikkeling van diepgaande klantrelaties. Intern is deze persoon de spin in het web. Zij/hij gaat niet persoonlijk naar klanten toe, deze taak ligt bij de partners. Wel adviseert en ondersteunt zij/hij hen hierin. Daarnaast onderhoudt deze verbindende persoonlijkheid goede contacten met o.a. Business Development-collega's van over de hele wereld. Al met al is deze persoon een sterke communicator en stakeholdermanager in één.

“Het Client Development Team is al vaak een groot succes voor ons Amsterdamse kantoor gebleken. De toegevoegde waarde voor onze klanten is enorm. Bovendien hebben onze partners graag toegewijde Business Development Advisors aan hun zijde om samen (nieuwe) markten, branchegroepen, klantrelaties en initiatieven te ontwikkelen.”
– Gerard Wentink, Director of Business Development

Het beste advocatenkantoor word je natuurlijk niet zomaar. De beste Business Development Advisor ook niet, dus daarom legt Baker McKenzie de lat erg hoog. De ideale kandidaat gaat pragmatisch en secuur te werk. Bovendien gedijt dit leergierige Business Development-talent goed in een hiërarchisch omgeving en is zij/hij politiek sensitief.

De Business Development Advisor komt terecht in het Client Development Team – onderdeel van het grotere Business Development Department – en werkt vanuit het kantoor op de Amsterdamse Zuidas. Zij/hij rapporteert aan Gerard Wentink, Director of Business Development.





Interesse?

Baker McKenzie werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Dox Wijers.

Dox Wijers

dox.wijers@topofminds.com

