



Vacature

# Partner – Antwerpen

**M** MARKTLINK





**Marktlink is van ondernemers voor ondernemers. Het kantoor ondersteunt kmo's bij fusies en overnamen en wil daarin marktleider worden in Europa. In de afgelopen jaren is het bedrijf snel gegroeid en heeft men ook internationaal flinke stappen gezet. De nieuwe Partner leidt een eigen team in de vestiging in Antwerpen en versnelt Marktlinks groei in België.**

## **Kandidaatprofiel**

- Ten minste 8 jaar werkervaring
- Achtergrond in consulting en/of M&A
- Netwerk in Vlaanderen
- Ervaring met het kmo-segment
- Commercieel
- Ondernemend



**Antwerpen**



**Vanaf 8 jaar werkervaring**





Over het bedrijf

# Marktlink

**Als nummer één fusie- en overnamespecialist voor kmo's (kleine en middelgrote ondernemingen) ondersteunt Marktlink ondernemers bij het (ver)kopen van hun bedrijf. Als onafhankelijke en betrokken adviseur begeleidt het kantoor zijn klanten tijdens het gehele proces: van het maken van de verkoopbrochure, het opstellen van de lijst met potentiële kopers en het benaderen van de markt tot het coördineren van het biedingsproces, het begeleiden van de due diligence en het afronden van de transactie. Daarnaast biedt Marktlink ondernemers de mogelijkheid om te investeren in PE- en VC-fondsen. Zo creëert het kantoor waarde voor ondernemers in elke fase van hun ondernemerschap.**

Marktlink onderscheidt zich door zijn marktkennis, persoonlijke aanpak, datagedreven werkwijze en gebruik van de nieuwste technologieën. Het kantoor richt zich op succesvolle kmo's met zo'n tien tot vijfhonderd medewerkers en een EBITDA vanaf één miljoen euro. Dat doet men vanuit een brede inhoudelijke focus. Bedrijven die Marktlink heeft ondersteund, waren bijvoorbeeld actief in e-commerce, automotive, duurzaamheid, IT, logistiek, productie en retail. ▶



**“Onze klanten zijn bevlogen ondernemers die een prachtig bedrijf hebben opgebouwd. Wij bieden hun duidelijkheid, focus en structuur, hebben oog voor de emoties die komen kijken bij zo’n verkoop en zorgen onderaan de streep voor een aantrekkelijke opbrengst.” – Tom Beltman, Managing Partner**

Marktlink is de laatste jaren hard gegroeid. Bij het kantoor werken nu zo’n 275 mensen verspreid over veertien vestigingen, waaronder in Amsterdam, Zürich, München, Rotterdam, Antwerpen, Kopenhagen en Manchester. Daarmee heeft Marktlink de schaal en het netwerk om bedrijven over de landsgrenzen heen met elkaar in contact te brengen en internationaal toegang te bieden tot financierings- en investeringsmogelijkheden. In de komende jaren wil het kantoor zijn indrukwekkende groei doorzetten en uitgroeien tot een leidende Europese speler. Het doel is om over vijf jaar meer dan veertig vestigingen en meer dan duizend medewerkers te hebben. ▶







Vacature

## Partner – Antwerpen

**Vijf jaar geleden was Antwerpen de eerste vestiging van Marktlink buiten Nederland. Inmiddels bestaat het uit zo'n zes professionals die samen een sterke en winstgevende business hebben opgebouwd. De nieuwe Partner van het Antwerpse kantoor gaat leidinggeven aan een eigen team en krijgt daarbij alle ruimte om in vrijheid te ondernemen en zo een prominente positie in de Belgische markt te veroveren, ook door daar binnen afzienbare tijd meer vestigingen te openen.**

Het bouwen van relaties is een belangrijk onderdeel van de rol. Intern zorgt de Partner ervoor dat het team goed draait en de samenwerking met collega's in andere landen optimaal verloopt, zeker bij internationale deals. Extern legt zij/hij/hen proactief de verbinding met kmo-ondernemers in de regio om zo nieuwe leads te genereren en opdrachten binnen te halen. De Partner leidt de executie van die projecten en werkt – met haar/zijn/hun team – intensief samen met ondernemers om hen te ondersteunen bij de verkoop van hun bedrijf. Daarbij wordt zij/hij/hen op commercieel vlak ondersteund door Marktlinks centrale Sales-afdeling.

Het aansturen en uitbouwen van het Belgisch team en het intensief begeleiden van ondernemers in verkooptrajecten vraagt om een Partner die sterke consulting- en analytische vaardigheden combineert met goede communicatie en empathie. Zij/hij/hen moet oprecht geïnteresseerd zijn in de kmo's en de mensen daarachter. Tegelijkertijd vraagt de positie ook om iemand die comfortabel kan schakelen met grote corporates en PE-kantoren die doorgaans als koper bij de deals betrokken zijn. ►



Wat bijzonder is aan deze rol, is de grote verantwoordelijkheid die de Partner vanaf de allereerste dag krijgt en de commerciële vrijheid en het ondernemerschap die in deze functie centraal staan. Daarnaast kent Marktlink een niet-gemaximeerd objectief bonus- en partnermodel. Daarmee heeft de Partner zelf de regie over haar/zijn/hun ontwikkeling en beloning. ■



## Interesse?

Neem contact op met Catherine Visch via [catherinevisch@topofminds.com](mailto:catherinevisch@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

**“We zoeken een dealmaker die actief en met lef op pad gaat om contacten te leggen met kmo-ondernemers in Vlaanderen. Zo iemand kan bij ons heel succesvol worden en doorslaggevend zijn in onze internationale ambities.”**

Tom Beltman, Managing Partner