

Vacature bij CMS

Senior Business Development Manager



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- In de zakelijke dienstverlening
- Ervaring met het ontwikkelen van business- en accountplannen
- Affiniteit met technologische ontwikkelingen
- Sterke projectmanager
- Commercieel gedreven
- Uitstekende stakeholdermanagementskills

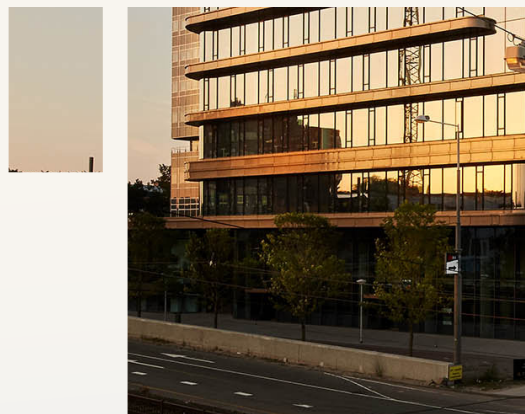
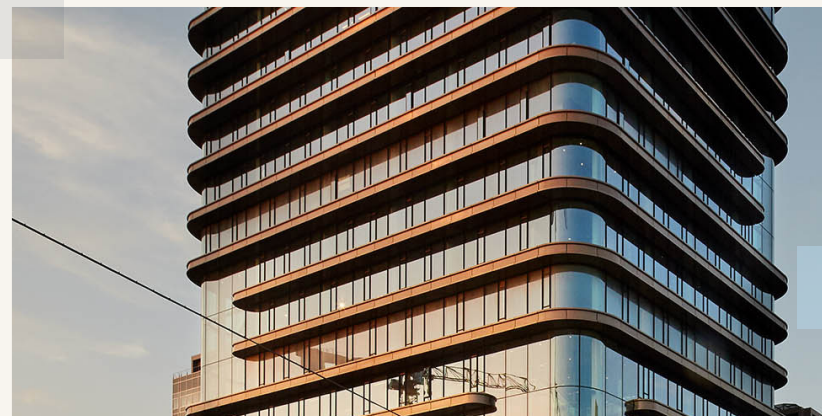
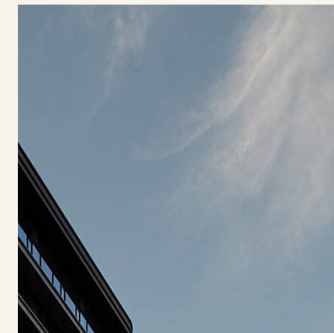
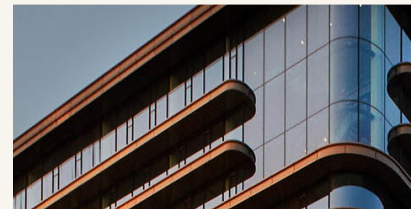
 **Amsterdam**

Met meer dan zeventuizend juristen in ruim vijftig landen is CMS een van de grootste advocatenkantoren ter wereld. In de real estate- en mobiliteitssector heeft het kantoor een stevige internationale basis. Een mooie kans voor de Senior Business Development Manager om strategie te vertalen naar uitvoering en zo tastbaar bij te dragen aan een sterkere marktpositie en commerciële groei.

Over CMS

Sinds 1999 heeft CMS zich in de markt gevestigd als internationaal full-service advocatenkantoor. In een wereld die door technologische en maatschappelijke ontwikkelingen steeds sneller verandert, ondersteunt het kantoor zowel nationale als internationale cliënten met vooruitziend juridisch advies en helpt hen zich succesvol aan te passen aan nieuwe uitdagingen. Het kantoor in Amsterdam combineert diepgaande kennis van de Nederlandse markt met een breed internationaal netwerk en perspectief. Wat CMS vooral onderscheidt, is de toekomstgerichte visie en hoge mate van sectorkennis. De kernvraag is steeds: waar beweegt de sector naartoe en hoe kunnen cliënten daarop inspelen? Deze sectorkennis stelt het kantoor in staat om een stap verder te gaan dan traditionele juridische dienstverlening.

De afgelopen jaren is CMS nationaal en internationaal enorm gegroeid. Het kantoor wordt steeds meer gezien als een gelijkwaardig alternatief voor de topkantoren, met ambitieuze doelstellingen op het gebied van omzet en internationale expansie. Tegelijkertijd is de organisatiecultuur opmerkelijk toegankelijk en down to earth. Hier werken mensen van alle lagen samen en wordt hard werken gecombineerd met gezelligheid, sportevenementen en sociale activiteiten.





Senior Business Development Manager

De rol van deze Senior Business Development Manager draait om het verder uitbouwen van de positie van CMS in de vastgoed- en mobiliteitssector, waarin het kantoor toonaangevende nationale en internationale spelers bijstaat. Denk aan vastgoedinvesteerders, projectontwikkelaars en bouwbedrijven, maar ook aan overheidsinstanties, transportbedrijven en automotive. De advisering bestrijkt een breed scala aan onderwerpen, variërend van sectorspecifiek regulatory- en compliance-werk, financiering, verzekeringsrecht en intellectuele eigendom tot aanbestedingsrecht, commerciële contracten, IT- en data protection, arbeidsrecht, vastgoed en ondernemingsrecht.

Binnen dit speelveld levert deze rol een wezenlijke bijdrage aan de commerciële groei en marktpositie van CMS. Door marktinzichten te vertalen naar concrete kansen en deze samen met de partners te verankeren in sectorplannen en langetermijnstrategieën, krijgt de commerciële agenda van de sectorteamsvorm en richting. Operationele werkzaamheden – zoals pitches, propositieontwikkeling en key accountmanagement – gaan hand in hand met strategisch denken. Van het uitwerken van businessplannen tot het meedenken over het businessmodel van cliënten: de Senior Business Development Manager kan de materie snel doorgronden en vertalen naar concrete acties en businessplannen. Daarbij anticipeert zij/hij voortdurend op maatschappelijke en technologische trends die de sectoren beïnvloeden.

Naast advies over profilering, partnerships en cross-selling, levert de Senior Business Development Manager een bijdrage aan commerciële trainingen en interne projecten. Tegelijkertijd werkt zij/hij hands-on samen met de sectorteams aan het verbeteren van de NPS-score bij cliënten en het verdiepen van strategische relaties.

De Senior Business Development Manager wordt onderdeel van een team van vier business developers en fungeert als sparringpartner voor interne en externe stakeholders. Cruciaal is dat zowel cliënten als partners deze persoon zien als een waardige gesprekspartner – iemand met analytische scherpheid en overtuigingskracht. Sterk stakeholdermanagement is daarbij onmisbaar: er moeten regelmatig meerdere belangen tegelijk gediend worden. Het vermogen om vertrouwen uit te stralen en collega's en partners mee te krijgen is veelal bepalend voor succes. Rapporteren gebeurt rechtstreeks aan Erik Hoogenhout, Director Business Development, Marketing & Communications.

”

In deze rol gaat het om het combineren van strategisch inzicht met operationele daadkracht. De Senior Business Development Manager staat echt naast de partners, vertaalt marktinzichten naar concrete acties en helpt zo de positie van CMS in vastgoed en mobiliteit verder te versterken. Het is een dynamische functie waarin inhoudelijke scherpheid, overtuigingskracht en samenwerking centraal staan.”

- **Erik Hoogenhout, Director Business Development, Marketing & Communications**





Bij CMS is er veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap. Dat geldt ook voor deze rol: de Senior Business Development Manager krijgt de vrijheid en verantwoordelijkheid om richting te geven en impact te maken. Een mooie rol voor een gedreven (voormalig) consultant die energie haalt uit de dynamiek van de topadvocatuur en de samenwerking met ambitieuze professionals.



Interesse?

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

Neem contact op met Roland Vetten via roland.vetten@topofminds.com en

Remco Vlemmix via remco.vlemmix@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search