

Vacature bij CMS

Director of Business Development, Marketing & Communications



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In de zakelijke dienstverlening zoals de advocatuur, consultancy of een vergelijkbare partnerstructuur
- In business development en/of commerciële rollen
- Aantoonbare ervaring in het ontwikkelen en uitvoeren van BD-strategieën, key accountmanagement en het uitbouwen van cliëntenportefeuilles
- Commercieel en operationeel sterke leider die van aanpakken weet
- Sterke stakeholdermanager en sparringpartner voor partners en directors
- Verbindende en toegankelijke teamleider
- Beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend, zowel mondeling als schriftelijk

 **Amsterdam**



Als een van 's werelds grootste advocatenkantoren biedt CMS de combinatie van een sterke Nederlandse praktijk en een internationaal netwerk. De Director of Business Development, Marketing & Communications bepaalt mede de commerciële koers, vertaalt de internationale strategie naar de Nederlandse markt en versterkt CMS' key account management in deze sleutelpositie met directe impact op groei en reputatie.

Over CMS

CMS is een internationaal full-service advocatenkantoor dat cliënten begeleidt bij belangrijke strategische en juridische vraagstukken. De organisatie ondersteunt multinationals en snelgroeïende ondernemingen bij fusies en overnames, financieringen, complexe geschillen, regulering en toezicht, ESG en duurzaamheid, digitale transformatie en data- en privacyvraagstukken. Wereldwijd werken meer dan zeventienduizend juristen samen in ruim vijftig landen. Het Amsterdamse kantoor koppelt die schaal aan diepgaande kennis van de Nederlandse markt.

In Nederland groeit CMS al meerdere jaren hard. Het afgelopen jaar zette het advocatenkantoor een groei neer van twintig procent met een omzet van ongeveer zestig miljoen euro en een duidelijke ambitie richting honderd miljoen. Die groei wordt onder andere gedreven door de strategische belofte van Future Facing Law: cliënten ondersteunen in een snel veranderende wereld, werken in diverse en inclusieve teams en juridische dienstverlening vernieuwen met slimme processen, data en legal tech.

Ondanks 125 jaar aan geschiedenis voelt CMS Nederland opvallend modern en ambitieus. Het kantoor trekt veel jongere professionals aan en concurreert met andere spelers in het hogere segment van de markt. Advocaten, notarissen, belastingadviseurs en business professionals werken nauw samen om cliënten effectief te ondersteunen. De organisatie is relatief vlak, met korte lijnen en beslissingen die dicht bij de praktijk worden genomen. Dat vraagt professionele scherpzetting en eigen verantwoordelijkheid van iedereen. In deze ondernemende cultuur staat Business Development, Marketing & Communications hoog op de agenda en kan het team zichtbare impact hebben op de dienstverlening aan cliënten.





Director of Business Development, Marketing & Communications

De Director of Business Development, Marketing & Communications (BDMC) zorgt dat de commerciële agenda van CMS Nederland naadloos aansluit op de strategische visie van het kantoor. Zij/hij helpt de partnergroep scherpe keuzes te maken in focussectoren en cliëntgroepen, vertaalt lokale en internationale prioriteiten naar concrete commerciële plannen voor de Nederlandse markt en zorgt dat business development, marketing en communicatie elkaar versterken in een samenhangende aanpak. Zo kan de organisatie relaties verdiepen, kansen eerder signaleren en cliënten nog beter ondersteunen.

Een belangrijk zwaartepunt ligt bij het verder uitbouwen van key accountmanagement. De Director brengt met partners en sectorteam in kaart welke cliënten strategisch centraal staan, nu en in de komende jaren, en ontwikkelt en begeleidt daarop gerichte (key) accountplannen. Vervolgens zorgt de Director dat deze plannen ook echt leidend worden in het ritme van pitches, bezoeken, events, pricing en budgetten, en dat voortgang en relatiekwaliteit structureel worden opgevolgd via CRM-inzichten en cliëntfeedback.

Naast key accounts coördineert de Director de bredere commerciële agenda van CMS Nederland. Zij/hij adviseert bestuur, practice leaders en sectorteam over waar in de markt de grootste kansen liggen, onderbouwd met analyses van markt-, prospect- en cliëntinformatie. Op basis daarvan begeleidt de Director het formuleren van business- en sectorplannen en biedt zij/hij praktische hulpmiddelen aan waarmee teams zelf gericht aan business development kunnen werken. Zij/hij stuurt de aanpak van grote pitches en proposals aan, inclusief positionering en tariefstelling. De Director brengt thought leadership, publicaties, seminars, digitale kanalen en cliëntfeedback ook samen in één consistente commerciële lijn.



De Director denkt met de partners mee over de richting van het kantoor, zet die visie om in concrete plannen en zorgt er met het team voor dat we daar vandaag en later de resultaten van zien.”

▪ **Marcel Abbringh, COO**

De Director leidt een team van elf professionals: zes business developers, twee marketeers, twee communicatiespecialisten en een graphic designer. Zij/hij bouwt een hecht team, stimuleert samenwerking tussen de disciplines en creëert een werkomgeving waarin mensen zich kunnen ontwikkelen en elkaar versterken.

De Director rapporteert aan de COO en werkt intensief samen met de partnergroep en practice- en sectorleaders. Binnen CMS Internationaal vertegenwoordigt de Director het Nederlandse kantoor op het vlak van business development en marketing. Zij/hij neemt deel aan de internationale marketing support group en de coördinatie van commerciële activiteiten op internationaal en vooral Europees vlak. De Director heeft daarbij veel ruimte om de BDMC-functie in Nederland verder vorm te geven en door te ontwikkelen.

Deze rol past bij een ervaren business development-leider die zich thuis voelt in een partneromgeving en van nature gelijkwaardig het gesprek voert met bestuur, partners en senior professionals. Zij/hij combineert strategisch inzicht met executiekracht, ziet snel waar commerciële groei te realiseren is en begrijpt hoe verandering in een professionele organisatie daadwerkelijk landt. De ideale kandidaat overtuigt door inhoud, betrouwbaarheid en samenwerking, en voelt goed aan wanneer het moment daar is om te duwen, te verbinden of juist ruimte te geven. De Director investeert in de ontwikkeling van mensen en in een sterk, verbonden team. Voor zo'n persoon biedt deze positie de kans om de commerciële agenda van een internationaal kantoor concreet vorm te geven en onmiddellijk impact te realiseren door cliënten van CMS nog gericht, consistent en toekomstbestendiger te bedienen.





Interesse?

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

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



TOP OF MINDS
Executive Search