



Stibbe



Senior
Business
Development
Advisor



drb

search selectie coaching



Stibbe

Stibbe is een toonaangevend advocatenkantoor met kantoren in Amsterdam, Brussel, Luxemburg en branch offices in Londen en New York.

Als gespecialiseerd advocatenkantoor werkt Stibbe in multidisciplinaire teams met als doel pragmatisch advies te geven. Stibbe staat dichtbij haar cliënten en onderhoudt een nauwe zakelijke relatie met zowel lokale en multinationale ondernemingen als met publieke instellingen en openbare autoriteiten. Binnen Stibbe heerst een dynamische en inclusieve cultuur, die talent koestert en ontwikkeling stimuleert. Stibbe investeert dan ook veel in de persoonlijke en professionele ontwikkeling van mensen, zodat ze aan de top blijven. Door sterke banden met de academische wereld blijft Stibbe vooroplopen bij de juridische ontwikkelingen. Stibbe is het eerste advocatenkantoor ter wereld dat zowel medewerkers als cliënten naar het MBA Highlights Program aan de INSEAD Business School stuurt.

Senior Business Development Advisor

Voor de afdeling Business Development, Marketing & Communications (BDMC) zoekt Stibbe versterking van haar Business Development team.

Binnen Stibbe heerst een dynamische en inclusieve cultuur, die talent koestert en ontwikkeling stimuleert.

Je maakt deel uit van het BDMC team bestaande uit 13 collega's en in samenwerking met hen heb je een leidende rol bij het profileren van Stibbe in de markt voor zakelijke juridische dienstverlening. De Senior Business Development Advisor richt zich op het ondersteunen en verder uitbouwen van de commerciële slagkracht van de succesvolle praktijkgroepen Equity Capital Markets en Corporate M&A. Je geeft samen met deze praktijkgroepen vorm aan een overall Businessplan en coördineert alle BD-initiatieven in samenhang met elkaar. Daarnaast ben je de katalysator van alle commerciële activiteiten voor key accounts en sectoren waar jouw praktijkgroepen in actief zijn. Bovenal heb je een leidende rol bij het voorbereiden en samenstellen van client pitches, RfP's en andere BD-clientdocumentatie.





Naast het werk dat je voor jouw praktijkgroepen doet, leid je een of meerdere groepsoverstijgende commerciële projecten die onder de verantwoordelijkheid vallen van het Business Development team van Stibbe.

Als Senior Business Development Advisor kijk je proactief naar relevante ontwikkelingen en kansen in de markt en vertaal je dit naar concrete business cases. Dankzij jouw ervaring met tenders en proposals draag je actief bij aan het winnen van (nieuwe) business voor Stibbe.

Gevraagd

Je bent een daadkrachtige professional met een academisch werk- en denkniveau. Daarnaast heb je minimaal 4 jaar relevante commerciële werkervaring met een adviescomponent binnen de professionele zakelijke dienstverlening en bij voorkeur ervaring binnen een partnerorganisatie. Je beschikt over een professionele client service instelling met een goede balans tussen het effectief supporten van de business en het standvastig en overtuigend adviseren van professionals. Een zekere ervaring op het gebied van client relationship management en (key) accountmanagement binnen een dergelijke omgeving is een pré. Je beheerst zowel de

Stibbe biedt een goede werksfeer en een fijne werkomgeving in een prachtig gebouw dat is gericht op transparantie en samenwerking.

Nederlandse als de Engelse taal uitstekend in woord en geschrift, met meer dan gemiddeld oog voor detail.

Stibbe biedt een veelzijdige functie, met de mogelijkheid jezelf te ontwikkelen bij een A brand advocatenkantoor. Een goede werksfeer en een fijne werkomgeving in een prachtig gebouw dat is gericht op transparantie en samenwerking.

En natuurlijk een marktconform salaris, aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden en de mogelijkheid voor thuiswerken.

Verder

- Ben je commercieel sensitief; zeer vaardig om businesskansen te spotten en dit om te zetten in actie richting de doelgroep;
- Ben je vaardig in projectmanagement, multi-tasking en het werken met deadlines;





- Heb je uitstekende interpersoonlijke vaardigheden, je beschikt over de nodige tact en diplomatieke skills om verwachtingen te managen;
- Ben je in staat om op discrete wijze met vertrouwelijke en gevoelige (cliënt-) informatie om te gaan;
- Ben je accuraat en zorgvuldig in jouw 'delivery'; je kunt gericht en tijdig de verwachting van anderen managen;
- Kun je zowel 'denken' als 'doen', met een meer dan gemiddelde portie overtuigings- en executiekracht;
- Ben je een teamplayer pur sang, die naast collegialiteit ook beschikt over de nodige humor.

Contact:

De search en selectie voor deze functie is exclusief uitbesteed aan Dicke Röell Breedveld. Voor meer informatie over de functie en Stibbe kun je contact opnemen met Arjen Breedveld of Naomi Linder. Richt je reactie, bij voorkeur per e-mail, aan info@drbgroep.nl.



Arjen Breedveld

Partner

+31 6 146 84 589



Naomi Linder

Consultant

+31 6 216 63 008

Dicke Röell Breedveld B.V.

Burgemeester van Karnebeeklaan 17 • 2585 BA Den Haag • +31 70 361 70 09
info@drbgroep.nl • drbgroep.nl



search selectie coaching