



Stibbe

Business Development Advisor

drb

Lead with character



Stibbe

Stibbe is een toonaangevend, onafhankelijk en internationaal advocatenkantoor. Vanuit haar kantoren in Amsterdam, Brussel, Luxemburg en Londen helpt zij haar cliënten bij hun meest complexe juridische vraagstukken. Veel van deze zaken hebben een grensoverschrijdend karakter waarbij nauw wordt samengewerkt met cliënten en andere advocaten uit de hele wereld.

Ben jij geïnteresseerd in Business Development binnen de advocatuur? Hou je van de combinatie van denken en doen en ben je klaar voor een uitdagende en afwisselende commerciële adviesfunctie in een hoogwaardige B2B omgeving?

Business Development Advisor

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

Je maakt deel uit van het BDMC team bestaande uit 13 collega's. In samenwerking met hen heb je een belangrijke rol bij het profileren van Stibbe in de markt voor zakelijke juridische dienstverlening. De Business Development Advisor richt zich op het ondersteunen en verder uitbouwen van de commerciële slagkracht van de praktijkgroepen.

Je coördineert alle BD-initiatieven in samenhang met elkaar. Als Business Development Advisor kijk je proactief naar relevante ontwikkelingen en kansen in de markt en vertaal je dit naar concrete business cases. Je bent actief bezig met het samenstellen van client pitches, RfP's, capability statements, directory submissions en andere BD-cliëntdocumentatie.

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.



Stibbe zoekt:

Je bent een daadkrachtige en bovenal pragmatische professional met minimaal een relevante afgeronde hbo opleiding. Daarnaast heb je minimaal 3 jaar commerciële werkervaring met een adviescomponent binnen de professionele zakelijke dienstverlening. Je combineert een professionele client service instelling met een sterke balans tussen ondersteunen en overtuigend adviseren. Ervaring op het gebied van client relationship management en (key) accountmanagement is een pré. Je beheerst zowel de Nederlandse als de Engelse taal uitstekend in woord en geschrift, met meer dan gemiddeld oog voor detail.

Gevraagd:

- Je hebt oog voor commerciële kansen.
- Je bent vaardig in projectmanagement en het werken met deadlines.
- Je beschikt over goede interpersoonlijke vaardigheden.

Stibbe biedt een veelzijdige functie, met de mogelijkheid jezelf te ontwikkelen bij een A brand advocatenkantoor.

- Je bent in staat om op discrete wijze met vertrouwelijke en gevoelige (cliënt-) informatie om te gaan.
- Je bent accuraat en zorgvuldig in jouw 'delivery'; je kunt gericht en tijdig de verwachting van anderen managen.
- Je bent een teamplayer pur sang, die naast collegialiteit ook beschikt over de nodige humor.

Stibbe biedt een veelzijdige functie, met de mogelijkheid jezelf te ontwikkelen bij een A brand advocatenkantoor. Daarnaast biedt Stibbe 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.



Contact:

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



Olivier ter Poorten
+31 6 39 39 48 43



Arjen Breedveld
+31 6 14 68 45 89

DRB

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