

## Marketingmanager

**VANIERSEL  
LUCHTMAN  
ADVOCATEN**

Informatie voor belangstellenden

## Voorwoord

Deze notitie is bedoeld om belangstellenden voor de positie van marketingmanager bij Van Iersel Luchtman Advocaten inzicht te geven in de organisatie, de vacante positie en het gewenste profiel. De laatste paragraaf geeft praktische informatie over de procedure.

Op onze website [www.terralegal.nl](http://www.terralegal.nl) vind je wat dit laatste betreft de meest actuele informatie. Ook zijn wij graag bereid je telefonisch te woord te staan.

Om te komen tot dit profiel hebben wij ons terdege verdiept in de organisatie. Daarnaast zijn interne en openbare documenten geraadpleegd. Aldus is een goed beeld ontstaan van de strategie en ontwikkeling van de organisatie.

Meer informatie over de organisatie vind je op [www.vil.nl](http://www.vil.nl)

Terra Legal Search\*,

Bert Hokken, consultant  
Monique Vlek, search consultant

\* Terra Legal Search is een handelsnaam van Terra Management Search.

## Van Iersel Luchtman Advocaten

Van Iersel Luchtman Advocaten (hierna te noemen VIL) behoort met circa 35 advocaten tot de grotere zelfstandige kantoren in Zuid-Nederland. In totaal werken ruim 50 medewerkers bij het kantoor. De organisatie opereert vanuit Breda en 's-Hertogenbosch.

Het advocatenkantoor levert ondernemingen een full service juridische dienstverlening van hoge kwaliteit. VIL is op de hoogte van marktontwikkelingen en trends in de ruime regio in en rondom de twee vestigingen, van de uitdagingen waar ondernemers voor staan. Naast deskundigheid op tien rechtsgebieden is de organisatie tevens gespecialiseerd in vijf verschillende branches. Hierdoor weet VIL precies wat er binnen deze branches én het werkgebied leeft en is de organisatie bij uitstek het kantoor voor ondernemers. De organisatie blijft dicht bij haar opdrachtgevers. De advocaten zijn flexibel, kritisch en direct, zij staan voor openheid van zaken, wat leidt tot eerlijke en langdurige relaties.

VIL richt zich primair op het middelgrote bedrijf (> 50 werknemers) in Zuid-Nederland, op bestuurders en directies van deze bedrijven, vakbonden en ondernemingsraden. Daarnaast is er een focus op verwijzers (zoals financiële dienstverleners). Naast het bedrijfsleven is de rechtbank een belangrijke doelgroep in verband met het toekennen van faillissementen.

Al meer dan 60 jaar bedient VIL toonaangevende bedrijven en instellingen en worden ondernemers geadviseerd in groei of bijgestaan in uitdagende tijden. VIL realiseert zich, dat een goede advocaat niet alleen de beste in zijn/haar vakgebied is, maar dat een goede advocaat ook weet wat zijn/haar klanten dagelijks bezighoudt. Op internationaal gebied is de organisatie onderdeel van IUROPE, een Europees netwerk van gerenommeerde kantoren waardoor ook de belangen van cliënten in het buitenland optimaal behartigd worden.

Het kantoor heeft voor de transitie gekozen van een traditioneel advocatenkantoor naar een moderne zakelijke dienstverlener die ondernemers op het hoogste niveau bedient. Het marketingdenken, waarbij altijd gedacht wordt vanuit de client en zijn/haar behoeftes, is inmiddels verankerd in de organisatie. VIL blijft zich doorontwikkelen en is vanwege de collegialiteit, de professionaliteit, goede sfeer en persoonlijke ontwikkelmogelijkheden aantrekkelijk voor nieuwe werknemers. De personeelstevredenheid bij VIL is hoog.

### Missie

*“Al meer dan 60 jaar leveren we ondernemingen een full service juridische dienstverlening van hoge kwaliteit. We ondersteunen bedrijven en ondernemers in hun groei, of staan ze bij in uitdagende tijden.”*

### Visie

*“We willen doorgroeien tot het beste advocatenkantoor in Zuid-Nederland voor de ondernemer, tot een kantoor dat zich onderscheidt door een zeer hoge professionele standaard, een uitstekende ondersteuning en service en een kweekvijver voor talent.”*

### Kernwaarden

De kernwaarden van VIL zijn: hoge kwaliteit, pragmatisch, gepassioneerd, flexibel, kritisch en eerlijk, verbonden.

## Rechtsgebieden

VIL heeft teams van specialisten in huis om samen de uitdagingen van de ondernemer op te lossen.

Het advocatenkantoor is een sterke, multidisciplinaire organisatie en is gespecialiseerd in de volgende rechtsgebieden:

- *Aansprakelijkheid & Procespraktijk*: VIL treedt niet alleen op voor ondernemingen, maar ook voor en tegen hun bestuurders en commissarissen bij eventuele geschillen.
- *Arbeid & Medezeggenschap*: Arbeidsrecht is een grillig rechtsgebied. VIL adviseert over alle werkgeversaangelegenheden.
- *Fusies & Overnames (M&A)*: VIL brengt complexe materie terug tot een helder verhaal en gaat daarbij snel en doeltreffend te werk. Hierbij wordt rekening gehouden met alle betrokken partijen.
- *IE, IT & Privacy*: VIL geeft antwoord op alle privacy-vragen en klanten worden geadviseerd wat zij moeten doen om AVG-compliant te worden. Daarnaast adviseert het advocatenkantoor hoe intellectuele eigendomsrechten (IE) op de juiste manieren beschermd kunnen worden. Tot slot is VIL volledig thuis in de wereld van de informatietechnologie (IT).
- *Insolventie & Herstructurering*: Op het gebied van het insolventierecht en herstructurering is VIL een speler van nationaal formaat. Zowel voor ondernemingen als voor bestuurders, schuldeisers, banken en andere financiers wordt er opgetreden. Daarnaast zijn de insolventie-specialisten dagelijks actief als curator in faillissementen en acteren zij regelmatig als bewindvoerder in surseances.
- *Omgeving & Milieu*: De specialisten van het advocatenkantoor zijn landelijk erkend om hun bijzondere kennis van het omgevingsrecht. Er wordt geadviseerd en geprocedeerd over o.a. bestemmingsplannen en omgevingsvergunningen. En tevens is er bijzondere aandacht voor het milieustrafrecht, met een accent op het afvalstoffen-, bouwstoffen- en meststoffenrecht.
- *Onderneming & Contracteren*: Iedere onderneming heeft dagelijks te maken met het opzetten en onderhouden van de structuur van een onderneming en met het afsluiten van contracten. De advocaten van VIL kennen de regels van het spel als geen ander. Zij omzeilen de valkuilen van het recht en fungeren als klankbord voor de ondernemer.
- *Economisch strafrecht & Sanctierecht*: De specialisten van VIL loodsen de ondernemer door het vaak onoverzichtelijke speelveld van de boeteprocedures. Zij helpen ondernemingen bij het implementeren van compliance programma's en het trainen van medewerkers.
- *Vastgoed*: De wereld van het vastgoed is zeer veelzijdig en de belangen zijn vaak groot. Voor de specialisten van VIL zijn alle vastgoedzaken common practice.

### Branches

De advocaten van VIL zijn actief in een aantal verschillende branches. Daardoor weten de advocaten wat er binnen de sector van de cliënt leeft. Specialistische kennis wordt gebundeld in brancheteams zodat niet alleen een hoog juridisch niveau wordt geboden, maar ook snel, adequaat en proactief wordt ingespeeld op ontwikkelingen in de markt.

De brancheteams zijn:

- Afval- en Recycling
- Bouw
- Gaming
- Sport
- Zorg

### Koers

VIL gelooft in samenwerken: alleen ga je sneller, maar samen kom je verder. Samen weet je meer, samen ben je flexibeler, samen ben je veerkrachtiger, samen help je elkaar verder. Naast de interne teams, vormen advocaat en cliënt ook een team. Het belang van de organisatie staat altijd voorop. Iedere medewerker helpt mee aan het succes van de organisatie: kantoorbelang gaat voor eigen belang. Onderlinge solidariteit is een groot goed. Om goed samen te kunnen werken en samen te kunnen bouwen is het hebben en behouden van goed personeel essentieel.

Er wordt veel van de medewerkers van VIL gevraagd en dat vraagt ook de nodige investeringen. Niet alleen door het bieden van goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, maar ook door het tonen van betrokkenheid en waardering, door duidelijk te zijn in wat er verwacht wordt, door goede feedback te geven op functioneren en door open te zijn over het reilen en zeilen van het kantoor. Het werken in teamverband is de standaard.

VIL biedt hoogwaardige juridische diensten op een no-nonsens wijze. Er wordt ingezet op strategische klanten en verwijzers. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan klanten die regelmatig zakendoen met VIL en VIL raadplegen voor vraagstukken die betrekking hebben op meerdere rechtsgebieden.

Het bouwen aan een langdurige relatie is het doel, onder andere door accountmanagement en loyalty programma's. Het uitbreiden van het portfolio heeft de voortdurende aandacht van de organisatie, door continue monitoring van kansen, en het aanbrengen van focus.

Het uitgangspunt van VIL is autonome groei. VIL gelooft in eigen kracht, in het opleiden van eigen mensen en het daardoor realiseren van groei.

### Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen neemt VIL verantwoordelijkheid. Zo stelt VIL iedere werknemer in staat om zich 1 dag per jaar in te zetten voor een goed doel naar eigen keuze. Ook sponsoren we organisaties die zich inzetten voor inclusiviteit en kansengelijkheid, zoals bijvoorbeeld Terre des Hommes, de stichting die wereldwijd opkomt voor de rechten van het kind. Ook draagt VIL haar steentje bij aan de bescherming van het cultureel erfgoed door de Grote Kerk in Breda en de Sint Jan in 's-Hertogenbosch te sponsoren.

Advocaten van VIL geven regelmatig college op diverse onderwijsinstellingen zoals de Tilburg University, de Radboud Universiteit en BUAS Breda.

### Positionering

VIL heeft een stevig fundament staan, ondanks dat de afgelopen jaren zich kenmerkten door een krimpende markt voor juridische dienstverlening. Inmiddels kent deze markt een beperkte autonome groei, die bovendien door de nieuwe toetreders met meer aanbieders wordt gedeeld. Het feit blijft dat klanten steeds kritischer zijn, minder snel een advocaat inschakelen en dat zij ook niet zo “honkvast” als voorheen zijn. Dat betekent dat de marketing (en business development) een prominentere plaats heeft gekregen in de dagelijkse werkzaamheden van VIL.

De organisatie maakt de focus op kwaliteit waar. Het advocatenkantoor biedt interne cursussen en externe lezingen aan en dit aanbod groeit. Webinars zijn niet meer weg te denken en vinden gretig aftrek. Ook worden er inmiddels weer seminars en events georganiseerd voor cliënten. Digitale marketing is een zeer belangrijk onderdeel geworden van de marketingmix. LinkedIn, Instagram en Facebook zijn vast onderdeel van campagnes. Ook het pluggen van blogs en het optimaliseren van traffic naar de website (SEO en SEA) behoort tot de dagelijkse marketingtaken.

De afgelopen jaren is marketing geprofessionaliseerd: er is gekozen voor een duidelijke branding en positionering, de marketinguitingen zijn geüniformeerd en er is een start gemaakt met accountmanagement. Daarnaast is er een corporate sponsorbeleid geformuleerd. De komende jaren zal de nadruk liggen op het verder professionaliseren van CRM, het verdiepen van accountmanagement en van digital marketing. De directeur, die een bedrijfskundige en marketingachtergrond heeft, ondersteunt samen met de marketingmanager de teams (brancheteams en secties) bij het ontwikkelen van nieuwe producten, positionering en marktbenadering.

### Structuur

VIL heeft 8 aandeelhouders. De partnersvergadering is het hoogste orgaan binnen de organisatie, waar onder andere de jaar- en beleidsplannen, begrotingen en jaarrekening worden geaccordeerd. De dagelijkse leiding is gedelegeerd aan het bestuur. Een externe bedrijfsmatige directeur vormt samen met een partner een collegiaal bestuur. VIL heeft een goede en professionele staf die ondersteunt in het bereiken van de doelen.

De advocaten werken – in een matrixorganisatie – enerzijds samen met een team van advocaten gespecialiseerd in een bepaald rechtsgebied en anderzijds binnen een brancheteam waarin advocaten van de relevante rechtsgebieden voor de branche vertegenwoordigd zijn.



## Marketingmanager, de functie

Onlangs heeft de marketingmanager – na zeven jaar dienstverband – de organisatie verlaten. VIL zoekt nu een marketingmanager die de ambitie heeft om kantoor zowel op strategisch als op tactisch niveau naar een volgende fase te brengen.

De marketingmanager wordt adequaat ondersteund en werkt nauw samen met de directeur. De marketingmanager bepaalt mede de marketingstrategie van kantoor. Weet deze strategie te vertalen naar een innovatieve onderscheidende marktbenadering. Bedenkt concepten en werkt deze ook uit. Hij/zij realiseert zich dat online marketing belangrijk is maar dat de zakelijke dienstverlening people business is, wat inhoudt dat de marketing met name hierop gericht moet zijn.

Zowel de marketing/business development van de brancheteams als de individuele profilering van de advocaten heeft voortdurende aandacht nodig, naast het proactief signaleren van kansen in de markt waardoor kantoor, de individuele advocaat of de teams verder kunnen groeien. De marketingmanager doet dit op een proactieve, inspirerende wijze, maar stelt zich waar nodig ook nadrukkelijk faciliterend en dienstverlenend op. De directeur van VIL is zeer thuis in het marketingvak en kan hierdoor als sparringpartner voor de nieuwe manager optreden.

### De kerntaken van de marketingmanager zijn het:

- proactief analyseren van de markt voor VIL, hier kansen en bedreigingen in ontdekken en deze mede als basis laten dienen in de adviezen rondom strategie en marktbenadering;
- ontwikkelen van een (offline én online) marketingstrategie en een onderscheidende positie ofwel het merk in de markt opbouwen, vanuit de visie, missie, ambities en doelstellingen in het ondernemingsplan;
- op onderscheidende wijze vertalen van de marketingstrategie naar concrete offline én online marketingactiviteiten (content marketing, social media, seminars, campagnes, digitale tools voor relaties, etc.);
- ondersteunen van praktijkgroepen en brancheteams bij hun positionering inclusief de implementatie hiervan bij hun specifieke doelgroep;
- voorbereiden van informatie over prospects en/of doelgroepen om een brancheteam of advocaat te ondersteunen bij een pitch of bezoek.
- mede vervaardigen van een presentatie voor deze pitch;
- helpen van juridische professionals bij de ontwikkeling van hun personal brand;
- uitvoeren van het marketingplan door het initiëren en organiseren van events zoals seminars, webinars, sponsorbijeenkomsten, het effectief zichtbaar zijn op social media en verder professionaliseren en implementeren van het CRM-systeem;
- bewaken van de actualiteit en huisstijl van alle door VIL ingezette media (te denken aan de website, social media, brochures, advertenties, gimmicks, etc.);
- samen met de bestuurssecretaris/manager HRM bepalen van de arbeidsmarktcommunicatie.

## Marketingmanager, het profiel

De geschikte kandidaat toont aan te beschikken over:

- een HBO/academisch werk- en denkniveau;
- uitstekend vakmanschap gebaseerd op minimaal vijf jaar ervaring in een marketingfunctie binnen de commerciële dienstverlening op het terrein van offline- en online marketing;
- een sterk analytisch- en strategisch vermogen en bereidheid deze kwaliteiten verder te ontwikkelen;
- een stijl die menselijk prettig en zakelijk realistisch is, gericht op zichtbare resultaten;
- een scherp beeld van de ondersteuningsbehoefte in een professionele organisatie; kennis van ontwikkelingen, prioriteiten en processen in de juridische dienstverlening kan een pré zijn;
- creatieve en innovatieve kwaliteiten om onderscheidende concepten te realiseren;
- een commerciële inslag om VIL verder onder de aandacht te brengen;
- een teamplayer mentaliteit waardoor het plezierig samenwerken is, wat leidt tot het overdragen van enthousiasme en het creëren van draagvlak. VIL hecht grote waarde aan de sfeer binnen het kantoor;
- een flexibele houding om in een klein team te opereren, waardoor je veelvuldig moet schakelen tussen operationeel, tactisch en strategisch niveau;
- het vermogen te kunnen signaleren en adviseren over mogelijkheden binnen nieuwe en bestaande markten;
- capaciteiten om de directeur te adviseren op het gebied van zichtbaarheid, profiel en positionering van de organisatie;
- de vakkundigheid om met de juiste middelen VIL in de markt te zetten;
- een gevoel voor stijl en uitstraling passend bij VIL;
- flexibiliteit in dagen/uren: sommige events vinden plaats in het weekend en er zal afwisselend in Breda en 's-Hertogenbosch gewerkt worden.



## Praktische informatie en de procedure

De omvang van het arbeidscontract is in beginsel 32-36 uren per week. Om verbinding en gevoel te houden met de medewerkers op beide vestigingen, ben je zowel in Breda als in 's-Hertogenbosch frequent aanwezig. Deels thuiswerken is mogelijk, na een inwerkperiode van circa 4 maanden waarin fulltime aanwezigheid op kantoor gewenst is, om een goede feeling te krijgen met kantoor, de medewerkers en andersom. De honorering voor deze functie ligt tussen de € 60.000,- en € 90.000,- op jaarbasis. Inschaling vindt plaats op basis van de aantoonbare ervaring en kennis. De secundaire arbeidsvoorwaarden zijn zonder meer goed te noemen, waarbij onder meer genoemd kan worden: een **bonusregeling, een aantrekkelijke pensioenregeling en een ingerichte thuiswerkplaats.**

Terra Legal Search legt aan de opdrachtgever een long list van kandidaten voor. De opdrachtgever beslist met welke kandidaten zij gaat kennis maken. De selectie- en benoemingsprocedure wordt door Terra Legal Search begeleid. Referenties worden alleen ingewonnen na toestemming van de kandidaat en een assessment zal onderdeel uitmaken van de selectie.

Wanneer je geïnteresseerd bent in de vacature, ontvangt Terra Legal Search graag uiterlijk **zondag 30 oktober 2022** een motivatiebrief en curriculum vitae. Je kunt je sollicitatie uploaden met de button bij de vacature op onze site. Wil je ons bij je sollicitatie laten weten waar je deze vacature voor het eerst zag?

Wanneer jouw profiel voldoende aanknopingspunten biedt, nodigen wij je uit voor een kennismakingsgesprek via MS Teams met onze consultant Bert Hokken.

Op donderdag 10 november 2022 (09.00 – 10.30) zal Terra haar voorstel doen aan de opdrachtgever. Op **vrijdag 18 november 2022 (12.00 uur – 18.00 uur)** vinden de selectiegesprekken bij VIL plaats met twee commissies. Het assessment zal **woensdag 23 november** plaatsvinden. Wij vragen je om de vetgedrukte data “met potlood” in je agenda te reserveren.

Voor resterende vragen nodigen wij je van harte uit ons te bellen of te mailen.

Monique Vlek, search consultant (06-579 03 557)  
(bereikbaar: maandag, dinsdag, donderdag tussen 08.30 – 17.00 uur en vrijdag van 10.00 tot 16.30 uur).

Bij afwezigheid kun je contact opnemen met:  
Bert Hokken, consultant (06-209 589 65)

E-mail: | Telefoon 085-070 25 97