

An aerial night view of a city, likely Tokyo, showing a dense grid of buildings with numerous neon signs and billboards. The lights are primarily blue, green, and red, creating a vibrant, futuristic atmosphere. Some visible signs include 'loft', 'FOREVER 21', '100%', 'TSUTAYA', and 'YAMAHA'. The streets are illuminated with traffic lights and streetlights, and the overall scene is a bustling urban environment.
fourthline

Account Executive

Fourthline is een scale-up die KYC-oplossingen biedt voor neobanken, corporate banken en fintechs in heel Europa. Het bedrijf heeft al 15 miljoen euro opgehaald en verwacht binnenkort een volgende financieringsronde. De eerste high-profile klanten zijn zeer tevreden en er zijn Account Executives nodig om Fourthline naar de volgende stap van commerciële groei te tillen. Dit is een unieke kans voor slimme professionals met sterke commerciële en interpersoonlijke vaardigheden om zich aan te sluiten bij een zeer succesvolle scale-up en om bij te dragen aan de wereldwijde expansie van Fourthline.

Voor wie?

- Minimaal 3 jaar werkervaring
- Ervaring in Sales/Business Development bij een tech-bedrijf.
- Kennis van SaaS-producten
- Ervaring in enterprise sales is een pre
- Ervaring in een scale-up heeft de voorkeur
- DIRECT SOLLICITEREN

Over Fourthline

Fintech scale-up Fourthline, voorheen bekend als SafeNed, is een Europese provider van Know-Your-Customer (KYC) oplossingen voor gedigitaliseerde neobanken, fintechs en corporate banken. Het bedrijf heeft kantoren in Amsterdam, Barcelona en New York en heeft meer dan 15 miljoen euro aan venture capital weten op te halen. Op dit moment is het bedrijf in gesprek met investeerders voor een volgende financieringsronde van 10-15 miljoen euro.

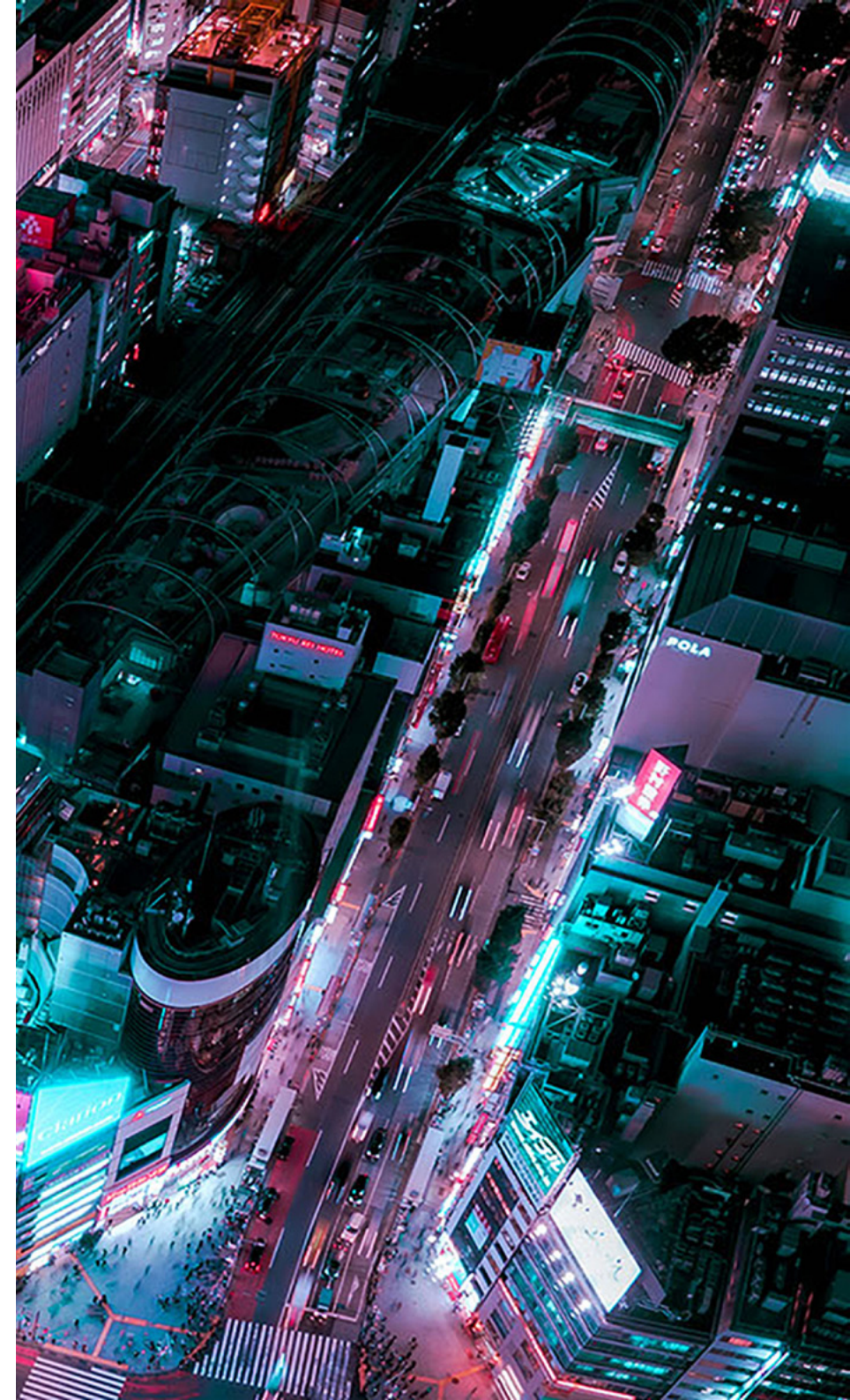
Het bedrijf heeft haar doelgroep duidelijk geïdentificeerd: het is de enige KYC-player in Europa die zich richt op gereguleerde bedrijven en die banken end-to-end onboarding aanbiedt. In Spanje, Italië, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland heeft het team al een solide klantenbestand met sterk sales momentum opgebouwd.

Het Fourthline managementteam hecht veel waarde aan cultuur. Het team is jong, gretig en gedreven door het doel van een product dat zowel eigzinnig als nuttig is. Bovendien staat het team aan de frontlinie van de KYC SaaS-solutions sector, is het flexibel en past het zich snel aan veranderingen aan. Er is veel vrijheid op elk niveau.

“Op het eerste gezicht lijkt het misschien niet zo, maar we hebben een heel cool product dat een heel belangrijk doel dient. En juist dat is wat ons hier allemaal inspireert”.

– Duco van Lanschot, Chief Commercial Officer

Met een sterk managementteam en de eerste high-profile klanten die hun tevredenheid hebben uitgesproken, is de volgende groeifase aangebroken met als uiteindelijk doel om wereldwijd de nummer één KYC-provider in de financiële sector te worden.





VACATURE

Account Executive

De Account Executive is samen met zijn of haar collega's verantwoordelijk voor een deel van de commerciële groei van Fourthline. Enerzijds betekent dit dat er geïnvesteerd moet worden in prospects, het in kaart brengen van de markt, en het werven van klanten, eerst in Europa en daarna wereldwijd. Anderzijds betekent dit het opbouwen van Fourthline zelf: het ontwikkelen van de verkoopstrategie en het uitvoeringsplan door lessen uit de praktijk om te zetten naar de juiste go-to-market-benadering, het opzetten van verkooptools en het opbouwen van kennis over de complexiteit van de verkoopcycli van grote banken, lagen van besluitvorming en risicobereidheid.

Over het geheel genomen heeft de Account Executive goede salesvaardigheden aangeleerd en neemt die mee naar het business development team van Fourthline. Je begrijpt goed hoe complexe salescycli werken en weet als geen ander hoe je de verschillende stakeholders op de juiste momenten kunt beïnvloeden. Doordat het KYC-landschap een 'Blue Ocean' is, liggen er in heel Europa (en daarbuiten) prachtige kansen voor Fourthline en jij kunt niet wachten om die allemaal te pakken.

De rol gaat gepaard met een hoge mate van vrijheid, dus een sterk gevoel van ownership in combinatie met een krachtige drive wordt verwacht. Iedereen bij Fourthline vertrouwt op elkaars expertise en staat altijd open om van elkaar te leren om zo het bedrijf verder te laten groeien.

“Je bent vrij om jezelf aan te sturen, om te vertrouwen op je eigen expertise. Als je denkt dat het nodig is om het vliegtuig naar Duitsland te nemen om iets gedaan te krijgen, ga dan!”.

– Duco van Lanschot, Chief Commercial Officer

De rol heeft drie belangrijke elementen: sales, vrijheid en leren. Dit is een unieke kans voor een zelfsturende, slimme Account Executive met sterke interpersoonlijke vaardigheden en een belangstelling op het gebied van compliance om een zeer succesvolle, goed gefinancierde scale-up naar Europees en vervolgens mondiaal leiderschap in haar vakgebied te leiden.





Interesse?

Fourthline werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard.

Gijs Millaard

gijs.millaard@topofminds.com

