



fourthline

FUNCTIEPROFIEL

Account Executive

KANDIDAATPROFIEL

- 5+ jaar ervaring in een commerciële rol
- Consultative selling
- Analytisch
- Communicatief
- Ondernemend
- Teamplayer



Niet veel bedrijven hebben zo'n gouden toekomst in het verschiet als Fourthline. Het is een fintechbedrijf met een missie: fighting financial crime. De Account Executive levert een belangrijke bijdrage aan dat doel en verdere groei van de scale-up.



Fourthline

‘We maken het beter en goedkoper voor financiële instellingen, fijner voor klanten en safer for society’: zo luidt het credo van fintech scale-up Fourthline dat in januari 2018 het levenslicht zag. De intrinsieke drive om wereldwijd fraude te bestrijden en tegen te gaan maakt de scale-up niet zomaar een uiterst succesvol techbedrijf, maar een uiterst succesvol techbedrijf met een missie. Het bedrijf heeft kantoren in Amsterdam en Barcelona en telt inmiddels 200 medewerkers.

Waar Adyen voorloper was op het gebied van payment services, is Fourthline pionier op het gebied van KYC-solutions. De ambities liegen er niet om: Fourthline wil wereldwijd de leading digital solution worden voor financiële instituten en toonaangevende fintech-bedrijven. De scope van die oplossingen reikt intussen verder dan alleen de KYC-solutions waar Fourthline drie jaar geleden mee begon: anno nu is het bedrijf hard op weg een volledig digitaal identity platform te worden waarbij initiële KYC-checks gebruikt worden voor identity management over de hele customer lifecycle heen.

100% groei in een kwartaal

Fourthline is hard op weg de ambitieuze doelstellingen waar te maken. Met nieuwe high-profile klanten als N26, KPN, DEGIRO, Vivid, Solarisbank, Nationale Nederlanden en bol.com, was vorig jaar een absoluut recordjaar. In Q4 van 2020 nam de omzet met meer dan honderd procent (!) toe ten opzichte van Q3. De verwachting is dat dat percentage in 2021 ruimschoots voorbijgestreefd wordt. De Account Executive levert een wezenlijke bijdrage aan die indrukwekkende commerciële groei.



Account Executive

De Account Executive draagt verantwoordelijkheid voor het gehele salestraject – vanaf het identificeren en het pitchen tot het sluiten van de deal. Salescycli zijn doorgaans lang; partnerships zijn gebaseerd op een duurzame relatie en wederzijds vertrouwen. Aan de Account Executive om die relatie te bouwen en te onderhouden.

Door de markt en prospects goed in kaart te brengen, identificeert de Account Executive waar commerciële kansen liggen en hoe deze benut kunnen worden. Met alleen een salesgedreven mindset redt zij/hij het niet: aan een deal gaat doorgaans een intensief en inhoudelijk traject vooraf. Consultative selling is het sleutelwoord: om een klant aan Fourthline te binden, moet de Account Executive de klant goed begrijpen, en op basis van een grondige analyse kunnen beredeneren hoe Fourthline concreet waarde kan toevoegen.

Blue ocean

De ideale kandidaat begrijpt goed hoe complexe salescycli werken en weet hoe verschillende stakeholders op de juiste momenten beïnvloed kunnen worden. Doordat het KYC-landschap een 'blue ocean' is, liggen er voor Fourthline in heel Europa en daarbuiten mooie kansen voor groei. Met haar/zijn commerciële blik, sterke inhoudelijke kennis, go-getter attitude en ijzersterke sociale en communicatieve vaardigheden weet de Account Executive deze kansen te verzilveren. Ervaring in fintech is geen harde eis, maar wel een uitgesproken preference.

Het Fourthline managementteam hecht veel waarde aan een cultuur waarin medewerkers veel verantwoordelijkheid en vrijheid hebben. Beslissingen worden snel genomen, men vertrouwt op elkaars expertise en ownership is een groot goed. De drive om impact te willen maken is extreem groot, net als de collectieve ambitie om Fourthline naar mondiaal leiderschap in haar vakgebied te leiden. ■

Interesse? Deze werkgever werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Account Executive bouwt mee aan verdere internationale expansie van Fourthline. Nederland is na Spanje, Frankrijk en Italië onze grootste markt. Na Europa is de rest van de wereld aan de beurt. Met een verwachte markt van 20 miljard in 2022, is de potentie ongelooflijk groot”

Duco van Lanschot, Chief Commercial Officer