



**Partnership Manager. Brede rol in sterk groeiende internationale FinTech. Ondernemend, denken in kansen, snel handelen, flexibel en bovenal een teamplayer.**

#### **Over October**

October ([www.october.eu](http://www.october.eu)) is een toonaangevende Europese FinTech. Ons snelgroeiende, internationale team bestaat uit ongeveer 100 mensen en we zijn actief in Nederland, Frankrijk, Spanje, Italië en Duitsland. Wij zijn een non-bancaire financieringsplatform en sinds oktober 2018 actief in Nederland.

Onze missie is bedrijven beter financieren. Dankzij October hebben in NL al meer dan 200 MKB-bedrijven kunnen lenen van een grote groep particuliere en institutionele investeerders.

Bij October geloven we in een ambitieuze, open en transparante cultuur met als leidraad onze waarden, de October Values: 'always improve, strive together, Customer Experience first, let the sunshine in en enjoy the journey'.

In ons kantoor aan de Amsterdamse Herengracht houden we van aanpakken en zijn een hecht team. Teamleden hebben een hoge mate van autonomie en verantwoordelijkheid.

Naast het harde werk, houden we natuurlijk ook van onze team events en onze afterwork drinks. Ben je nieuwsgierig geworden naar wie zijn? [Meet the Dutch team.](#)

#### **Functie:**

October biedt financiering aan MKB-bedrijven zowel direct via ons platform als ook indirect via financieel adviseurs. Wij zijn op zoek naar kandidaten die willen werken in een dynamische, positieve en uitdagende scale-up omgeving, met een affiniteit voor technologie. Iemand die sterk is in new business maar ook zeker uitblinkt in partnermanagement, sterke adviesvaardigheden en het maken van financiële analyses. Je doel is om te zorgen dat October top of mind is en blijft waardoor een continue dealflow ontstaat. Tot jouw taken en verantwoordelijkheden behoren:

- Het binnenhalen van financieringsaanvragen voor October via partnership netwerken en directe leads en het uitbreiden van het partnership netwerk met nieuwe financieel adviseurs
- De verschillende financieringsvormen en financieringscriteria 's toelichten aan partners en ondernemers, via telefonisch contact of video meetings
- Het verzamelen en structureren van de relevante informatie, zowel in- als extern, ten behoeve van de financieringsaanvraag
- Het analyseren van de ontvangen informatie en deze inzetten om de kansen en risico's van een financieringsaanvraag te beoordelen
- Het structureren van een financiering die aansluit op de behoefte van ondernemer en deze verwerkt in een indicatief voorstel.
- Je beheert en coördineert deals van lead-tot-closing en werkt hierbij nauw samen met de credit analyst, operations en je directe sales collega's
- Je bent altijd opzoek naar nieuwe kansen in de markt voor October. Je bent betrokken bij het ontwikkelen en verbeteren van de financieringsvormen. We maken hierbij gebruik van eigen ontwikkelde technologie en datamodellen
- Je rapporteert aan de Head of Sales van October Nederland

#### **Wat is vereist?**

- Je spreekt vloeiend Nederlands en Engels
- Je hebt een echte sales mindset, een positieve instelling en je werkt graag met mensen



- Je hebt een flexibele 'can do' mentaliteit en werkt graag in een dynamische omgeving
- Je hebt uitstekende communicatieve en schriftelijke vaardigheden met een goede mix van commercieel inzicht, tactische 'know-how' en je laat je niet snel afschrikken om je doel te bereiken
- Je weet hoe je de leiding neemt tijdens discussies, onderhandelingen en tijdens het sluiten van deals
- Je bent tech savvy en voelt je op je gemak in een digitale werkomgeving

#### **Wat bieden wij**

- Marktconform salaris + aantrekkelijke variabele beloning
- 25 vakantiedagen
- Flexibele en multiculturele werkomgeving, binnen een enthousiast en professioneel team met veel kennis en kunde
- Hybride werken
- Werken in een dynamische scale-up Fintech waar jouw bijdrage een directe impact heeft op het succes van October

Ben je geïnteresseerd, stuur dan je CV naar Marloes Nijhuis ([nijhuis@october.eu](mailto:nijhuis@october.eu)).