HAYSTACK PEOPLE

Project / Account Manager | Slimme Retailsoftware & Data-oplossingen

ScaleUp | Vast | 65k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze opdrachtgever is een datagedreven scale-up uit de regio Haarlem die supermarkten en grote merken helpt om slimmer te werken met actuele prijsinformatie. Denk aan klanten zoals grote e-commercepartijen en bekende retailketens – zij gebruiken de inzichten van dit bedrijf om betere keuzes te maken over prijzen, promoties en hun assortiment.

Wat doen ze precies? Elke dag halen ze miljoenen prijzen, kortingen en productgegevens op van meer dan 140 websites. Die data vertalen ze naar overzichtelijke dashboards en praktische adviezen waar hun klanten direct mee aan de slag kunnen. Geen ingewikkelde consultancy, maar slimme oplossingen die écht gebruikt worden.

Alles gebeurt in-house: van datacollectie tot softwareontwikkeling. Daardoor kunnen ze snel schakelen, maatwerk leveren en bouwen wat de klant écht nodig heeft. Het team bestaat uit ongeveer 20 mensen – developers, dataspecialisten, productmanagers en klantverantwoordelijken – en de sfeer is informeel en ondernemend. Weinig lagen, veel vrijheid, en iedereen draagt direct bij aan het succes van het product én de klant.

Of je nou een nieuwe feature bedenkt, meedenkt over de strategie van een grote klant of zorgt dat alles strakker loopt – jouw werk maakt elke dag impact.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

In deze rol ben jij het vaste aanspreekpunt voor een aantal van hun grootste klanten. Je zorgt ervoor dat klantvragen goed worden opgepakt, vertaalt ze naar duidelijke acties voor het techteam en bewaakt de voortgang van A tot Z. Je bent de verbindende schakel tussen klant, business en techniek – en krijgt daarbij veel verantwoordelijkheid.

Belangrijk: dit is geen klassieke CSM-rol waarin je alleen even ‘de relatie onderhoudt’. Jij hebt regie. Je denkt mee met de klant, stelt kritische vragen en vertaalt hun wensen naar structurele oplossingen. Zie je dat meerdere klanten met hetzelfde probleem kampen? Dan trek jij aan de bel en initieer je een structurele verbetering.

Je werkt nauw samen met de Product Owner en developers, sluit aan bij roadmap-meetings en zorgt dat de juiste dingen op het juiste moment gebouwd worden. Jij brengt structuur, prioriteit en overzicht – en weet daarin zowel klanten als je team goed mee te nemen.

Deze rol past perfect bij iemand die eigenaarschap toont, logisch denkt, verbanden legt en energie krijgt van samenwerken. Je hoeft geen developer te zijn, maar je snapt wel hoe processen lopen en hoe je die goed uitlegt – zowel intern als extern.

FUNCTIE EISEN

- Hbo- of wo-werk- en denkniveau
- 1 tot 4 jaar werkervaring in een klantgerichte rol, zoals Customer Success, accountmanagement of projectmanagement
- Je hebt ervaring met het beheren van klantrelaties en weet hoe je langdurige samenwerkingen opbouwt
- Je denkt logisch en kunt snel verbanden leggen
- Je bent zelfstandig, neemt eigenaarschap en wacht niet af
- Je schakelt makkelijk tussen klant en techteam en weet wensen goed te vertalen
- Je houdt overzicht, stelt prioriteiten en managet verwachtingen

- Je communiceert duidelijk, stelt de juiste vragen en weet wat wel of niet gezegd moet worden
- Je denkt mee over procesverbetering en hoe dingen slimmer kunnen
- Affiniteit met data, e-commerce of SaaS is een grote pré
- Je woont in de regio Haarlem of bent bereid daar 3-4 dagen per week op kantoor te werken

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Salaris dat kan oplopen tot 65k
- 30 vakantiedagen per jaar
- Reiskostenvergoeding
- Macbook van de zaak
- Gratis lunch en een goed gevulde koelkast
- Hybridewerksetting waarbij je minimaal 3 dagen in de week op kantoor verwacht wordt
- Veel ruimte voor eigen initiatief en verantwoordelijkheid

Solliciteren? Stuur je CV naar s.jouseiph@haystackpeople.nl. Vragen? Bel gerust met Samir Jouseiph via +31 6 45262693.

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

https://www.linkedin.com/in/samir-jouseiph-396653160/

Haarlem

https://haystackpeople.nl