HAYSTACK PEOPLE

Technische Account Manager

Established | Vast

BEDRIJFSPROFIEL

Deze organisatie is gevestigd in Noord-Holland en levert maatwerk IT-diensten aan bedrijven die afhankelijk zijn van stabiele, veilige infrastructuur. De focus ligt op cloudoplossingen, managed hosting en cybersecurity. Al meer dan twintig jaar wordt er gewerkt vanuit eigen datacenters in Europa, met moderne technologieën en een sterke nadruk op betrouwbaarheid en veiligheid. Klanten krijgen 24/7 ondersteuning en weten dat hun omgevingen continu worden gemonitord en beheerd.
Binnen het team werk je aan het bouwen en beheren van stabiele IT-omgevingen die cruciaal zijn voor de dagelijkse operatie van klanten. Dat kan variëren van het optimaliseren van bestaande systemen tot het beheren van cloudplatformen of het ondersteunen bij complexe technische vraagstukken. Alles draait om kwaliteit, continu verbeteren en het echt begrijpen van de omgeving van de klant. De organisatie werkt veel samen met DevOps-teams en IT-managers en helpt hen om sneller en gecontroleerd te kunnen werken.
Het team bestaat uit ongeveer 60 collega’s, verdeeld over verschillende disciplines zoals operations, development, delivery en commercie. De organisatie groeit en heeft duidelijke ambities, maar de cultuur is informeel en pragmatisch. De lijnen zijn kort, je kent elkaar en er is ruimte om mee te denken en invloed uit te oefenen.
Zoek je een technische omgeving waar inhoud voorop staat en waar je werkt aan kritische IT-oplossingen met directe impact? Dan is dit een plek waar je jezelf verder kunt ontwikkelen.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Technische Account Manager zit je midden in het speelveld tussen sales en delivery. Je haakt aan zodra een commerciële kans concreet wordt en zorgt dat een vraag niet blijft hangen op “wat wil de klant”, maar wordt vertaald naar “zo gaan we dit technisch neerzetten”. Je luistert mee in gesprekken, stelt verdiepende vragen en haalt boven tafel hoe de IT-omgeving van de klant er écht uitziet waar het wringt, wat beter moet en waar risico’s zitten.
Je analyseert de bestaande infrastructuur, denkt mee over cloud- en securitykeuzes en schetst een oplossing die technisch klopt én uitvoerbaar is voor het team dat het straks moet bouwen en beheren. Je werkt voorstellen uit, onderbouwt architectuurkeuzes en maakt duidelijk wat de impact is op kosten, performance, security en beheer. Tijdens het salestraject ben jij degene die technische vragen opvangt, alternatieven afweegt en zorgt dat er geen loze beloftes worden gedaan.
Tegelijkertijd schakel je continu met delivery en technische specialisten. Je toetst ideeën, stemt af wat haalbaar is en vertaalt klantsignalen door naar het team dat de oplossing realiseert. Zo voorkom je verrassingen na de handtekening en zorg je dat wat verkocht wordt ook daadwerkelijk gebouwd kan worden. In workshops, demo’s en Proof of Concepts neem je klanten mee in het ontwerp en help je hen vooruitkijken naar hun toekomstige architectuur.
In deze rol ben je dus geen pure pre-sales en geen delivery engineer, maar de verbindende factor ertussen. Jij bewaakt de inhoud, overziet het geheel en zorgt dat commercie en techniek elkaar versterken in plaats van tegenwerken.

FUNCTIE EISEN

- Je hebt meerdere jaren ervaring in een technisch-commerciële rol (bijv. solutions architect, pre-sales of technical accountmanagement)
- Je werkt graag tussen sales en delivery en fungeert als inhoudelijke schakel tussen beide

- Je kunt IT-omgevingen analyseren en meedenken over architectuur en oplossingsrichtingen
- Je hebt ervaring met cloud- en managed services omgevingen
- Je begrijpt hoe serviceafspraken en beheer (SLA’s) in de praktijk werken
- Je levert inhoudelijke input in sales- en offertetrajecten
- Je hebt voldoende kennis van security binnen IT- en cloudomgevingen om risico’s en keuzes te kunnen beoordelen

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Vast salaris tot € 6.500 per maand, aangevuld met een bonusregeling
- Pensioenregeling
- Een open en informele werksfeer
- Een hecht team met gezamenlijke uitjes en activiteiten
- Veel ruimte voor eigen ideeën en initiatief
- Een fijne werkplek op kantoor, die je naar eigen wens kunt inrichten
- Mogelijkheid om te sporten of een potje tafeltennis te spelen op kantoor

Ben je geïnteresseerd, dan kun je contact opnemen met Samir Jouseiph via s.jouseiph@haystackpeople.nl of +31 6 45262693.

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

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

Heerhugowaard

https://haystackpeople.nl