Technical Account Manager

通过积极主动的咨询式技术关系管理推动卓越运营

即使是经验丰富的 IT 组织也可以从专业的知识和建议中受益，从而充分实现其企业投资的价值。

Dell Technologies 的 Technical Account Manager (TAM) 是训练有素且经验丰富的专业技术人员，他们利用自己的技能和在 Dell Technologies 内部的人脉，帮助客户战略性调整 IT 功能，使其符合更长远的组织愿景。

在全面了解您的 IT 环境和业务目标后，为您指派的 TAM 将通过以下方式为您的组织带来重大价值：

- 系统改进
- 倡导客户利益
- 降低风险
- 技术专业知识
- 报告与沟通

Technical Account Manager ©2024 Dell Inc. 或其子公司。

倡导客户利益
为您指派的 TAM 是连接您与 Dell Technologies 产品和工程团队的重要纽带，可帮助您提出应对当前挑战并推动未来创新的需求。

技术专业知识
作为戴尔经验丰富、受过良好培训的专业人士，TAM 会持续学习和获得认证，确保其专业知识与时俱进。TAM 致力于为客户提供卓越服务，积极参与旨在提高企业支持服务有效性的内部计划。

您的 TAM 将定期参与知识共享，旨在提高您内部 IT 团队的能力，增强他们的技能，培养独立解决问题的能力，并最终营造一个更敏捷、更具成本效益的技术环境。

系统改进
为您指派的 TAM 会在技术层面深入了解您的环境，并定期评估您的基础架构，以便针对可能影响您系统的已知问题、容量和性能指标提供有针对性的指导。

通过全面了解您的特定代码版本、功能更改和互操作性需求，您的 TAM 可基于您的特有需求提供详细的技术升级和更新建议，确保无缝集成。

我们的 Technical Account Manager 专注于您 IT 环境中的特定产品线或技术领域，可就 Dell Technologies **数据保护**、**核心存储**和**非结构化数据存储**解决方案提供建议。

风险管理
TAM 会积极关注技术和安全公告，评估技术环境的潜在风险，从而主动就缓解和预防措施提供建议，确保您的系统安全且具有弹性。

报告与沟通
在定期评审期间，TAM 会提供反映每位客户的优先事项和目标的报告和见解；其中通常涵盖项目进度、建议、容量和性能。

TAM 会制定 KPI 和 ROI 指标，以清楚展示为客户带来的价值。

探索面向基础架构的戴尔支持服务

Technical Account Manager

加入 #DellTechnologies 对话

© 2024 Dell Inc. 或其子公司。保留所有权利。Dell 和其他商标是 Dell Inc. 或其子公司的商标。其他商标可能是其各自所有者的商标。