

MARKETING STRATEGIE & GROEI

Propositieontwikkeling | Klantinzichten | Commerciële executie



20+

Jaar commerciële ervaring

10+

Jaar verzekerings- en risicodomein

J E R O E N D E R A A F

CONTACT

- Almere, Nederland
- +31 6 24 35 78 44
- jeroenderaaf@gmail.com
- Motivatiepagina:
asr.jeroenderaaf.com
- Nederlands moedertaal | Engels vloeiend | Duits goed

FOCUS

- Strategische marketingplannen
- Verzekerings- en risicoproposities
- Markt-, klant- en data-inzichten
- Commerciële jaarplanning
- Propositie en positionering
- Campagneontwikkeling en executie

OPLEIDING

BBA - Small Business

Stenden Hogeschool, Leeuwarden
(1996 - 2000)

Erasmus Exchange

Business Economics,
Fachhochschule Wuerzburg,
Duitsland (1999 - 2000)

PROFIEL

Senior commercieel marketeer met 20+ jaar ervaring in marketing, sales, propositieontwikkeling en stakeholdermanagement binnen onder meer zorgverzekeringen, cyberverzekeringen, cybersecurity, healthcare, technologie en AI. Sterk in het vertalen van marktontwikkelingen, klantinzichten en complexe risico- of verzekeringsproposities naar heldere marketingplannen, campagnes, commerciële initiatieven en concrete opvolging. Werkt graag op het snijvlak van marketing, commercie, product, distributie en inhoudelijke experts.

RELEVANTIE VOOR A.S.R.

Verzekeringsfundament

Jarenlange ervaring bij VGZ/IZZ met zorgverzekering, collectieven, werkgevers, preventie, klantwaarde en stakeholdergesprekken.

Risico- en verzekeringsmarketing

Bij Aon verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagnes en sales enablement rond cyber risk en cyberverzekeringsproposities.

Van inzicht naar initiatief

Gebruikt klantreizen, accountsignalen, marktvalidatie en stakeholderinput om proposities, targeting en opvolging scherper te maken.

Strategie plus executie

Combineert strategische plannen met praktische realisatie; maakte voor deze rol een compacte motivatiepagina op asr.jeroenderaaf.com.

CERTIFICATEN

- NIMA A (1999 - 2000)
- CIPP/E (2026)

TOOLS

- Microsoft Office
- AI-ondersteunde content- en workflowtools
- Adobe Creative Suite

THEMA'S

- Go-to-market strategie
- Account Based Marketing
- Cross-functioneel projectmanagement
- Klantreis- en funneloptimalisatie
- Complexe propositievertaling

ERVARING

2024 - heden | Almere

MANAGER SALES & MARKETING | RAVEN AI

- Ontwikkelt en realiseert de commerciële strategie voor een AI-oplossing die administratieve werkdruk in de zorg verlaagt.
- Verantwoordelijk voor positionering, propositieontwikkeling, marktvalidatie, stakeholdergesprekken en salesuitvoering.
- Vertaalt AI, privacy, workflow en adoptie naar duidelijke waardeproposities, klantverhalen en commerciële argumentatie.

2022 - 2024 | Rotterdam

MANAGER GROWTH & STRATEGY | GUARDEY

- Leidde sales-aligned marketing voor een snelgroeiende cybersecurity scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Ontwikkelde B2B-marketing, leadgeneratie, channel marketing, partnercommunicatie en sales enablement om groei te ondersteunen.
- Vertaalde complexe cybersecurityproposities naar klantboodschappen, campagnestructuren, salesmaterialen en awareness-content.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling en sales enablement rond cyber risk en cyberverzekeringsproposities.
- Werkte nauw samen met sales, accountmanagers, business stakeholders en inhoudelijke experts rond risico, preventie en weerbaarheid.
- Ontwikkelde klantgerichte messaging, presentaties en salesmaterialen die complexe risico's vertaalden naar businessimpact.

2018 - 2020 | Rotterdam

ACCOUNT BASED MARKETING MANAGER | AON

- Leidde de implementatie van Aon Nederlands Account Based Marketing-strategie voor priority accounts.
- Coördineerde vijf accountmanagers, twee marketeers en een business analyst rond accountplannen, campagnes en opvolging.
- Gebruikte customer journey-inzichten, accountsignalen en stakeholderinput om targeting, engagement en follow-up te verbeteren.

2017 - 2018 | Amsterdam / Europe

LEAD GENERATION MANAGER | BOOMING / IO DIGITAL

- Managed het HP Print Europe leadgeneratieprogramma en verbond marketingactiviteiten met salesexecutie.
- Verzorgde sales enablement-trainingen voor commerciële teams in het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Zweden.
- Leidde stakeholderinterviews, customer journey mapping en funneloptimalisatie om klantbehoeften naar actie te vertalen.

SKILLS

Strategische marketingplanning

Commerciële jaarplannen

Product- en portfoliomarketing

Propositieontwikkeling

Verzekerings- en risicodomein

Klantbehoeften en marktinzichten

Customer journey en funnel

Stakeholdermanagement

Cross-functionele samenwerking

Campagneontwikkeling en executie

ERVARING VERVOLG

2014 - 2017 | Amsterdam

CO-FOUNDER | **WORKSHOPLIVE / DIBITS**

- Ontwikkelde online trainingsprogramma's en een platform rond preventie, werkdrukverlaging en duurzame inzetbaarheid.
- Verantwoordelijk voor propositieontwikkeling, contenttrichting, platformontwikkeling, stakeholderafstemming en dagelijkse operatie.

2009 - 2015 | Arnhem

ACCOUNT MANAGER | **VGZ / IZZ**

- Werkte jarenlang binnen zorgverzekeringen voor het merk IZZ, met focus op collectieven, werkgevers, zorggebruik en klantwaarde.
- Ondersteunde werkgevers en stakeholders met consultative selling rond preventie, duurzame inzetbaarheid en verzekeringsgerelateerde dienstverlening.
- Bouwde een stevige basis in verzekeringsdynamiek, stakeholdermanagement en mensgerichte commerciële gesprekken.

Feb 2009 - Sep 2009 | Arnhem

PROJECT MANAGER SALES | **GLAXOSMITHKLINE**

- Managed een kortlopend salesproject voor Avamys, een respiratoir/allergieproduct voor allergische rhinitis.
- Bouwde accountrelaties en merkbekendheid op bij huisartsen en apothekers.

Jan 2008 - Sep 2009 | Groningen

CO-FOUNDER | **DIABETESMARKT.NL**

- Mede-oprichter van een e-commercepropositie voor mensen met diabetes, met teststrips, lancetten en glucosemeters.
- Bereikte binnen een jaar 1.500 terugkerende klanten en verkocht de onderneming aan een apotheekketen.

2002 - 2008 | Noord-Nederland

ACCOUNT MANAGER / REGIONAL MANAGER | **NYCOMED (NOW TAKEDA)**

- Verantwoordelijk voor salesontwikkeling binnen een farmaceutisch portfolio, waaronder Pantozol, Alvesco en Calcichew-D3.
- Beheerde en ontwikkelde meer dan 150 healthcare accounts, waaronder apotheekeigenaren, ziekenhuisapothekers en huisartsen.
- Gebruikte consultative selling, SPIN-methodiek, productpresentaties, events en field visits om relaties te versterken.