

MANAGER MARKETING & SALES

Strategie | Klantbelang | Zorgmarkt



20+

Jaar marketing, sales en
propositieontwikkeling

10+

Jaar in zorg en verzekeringen

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:
philadelphia.jeroenderaaf.com
- Nederlands moedertaal | Engels
vloeiend | Duits goed

FOCUS

- Marketingstrategie en positionering
- Zorgmarkt, collectieven en partners
- Markt-, klant- en data-inzichten
- Propositieontwikkeling en
kanaalstrategie
- Digitale transformatie en AI-adoptie
- Teamleiding en
organisatieontwikkeling

OPLEIDING

BBA - Small Business

Stenden Hogeschool, Leeuwarden
(1996 - 2000)

Erasmus Exchange

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

PROFIEL

Senior marketing- en commercieel manager met 20+ jaar ervaring in marketing, sales, propositieontwikkeling, stakeholdermanagement en zorggerelateerde dienstverlening. Heeft gewerkt binnen zorgverzekeringen bij VGZ/IZZ, farma, cyberverzekeringen bij Aon, technologie en AI in de zorg. Sterk in het vertalen van marktontwikkelingen, klantbehoeften, data, digitale kansen en externe dynamiek naar positionering, proposities, kanaalkeuzes en concrete uitvoering.

RELEVANTIE VOOR PHILADELPHIA

Zorgdomein van binnenuit

Bij VGZ/IZZ jarenlang gewerkt in het hart van zorgverzekeringen, collectieven, werkgevers, preventie, zorggebruik en klantwaarde.

Stevige marketingbasis

Marketingstrategie, ABM, leadgeneratie, sales enablement en propositieontwikkeling bij Aon, IBM, HP Print, Guardey en Raven AI.

Van inzicht naar groei

Gebruikt klantreizen, accountsignalen, marktvalidatie, data en stakeholderinput om vraag, aanbod en kanaalkeuzes scherper te verbinden.

Verbindend leiderschap

Verbindt strategie, marketing, verkoop, zorginhoud, operatie en externe partners rond keuzes die betekenisvol en uitvoerbaar zijn.

CERTIFICATEN

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

DIGITALISERING

Gast spreker AI-minor
Hogeschool Windesheim

TOOLS

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

THEMA'S

- Marketingstrategie en positionering
- Zorgmarkt, klantwaarde en preventie
- Collectieven, partners en stakeholderdynamiek
- Klantreis-, doelgroep- en marktinzichten
- 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, adoptie en zorgpraktijk naar duidelijke waarde voor zorgorganisaties en besluitvormers.

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, partnercommunicatie en sales enablement voor directe en indirecte kanalen.
- Vertaalde digitale risico's, klantvragen en marktontwikkelingen naar keuzes in positionering, doelgroepaanpak en aanbod.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling en sales enablement rond cyber risk en cyberverzekeringsproposities.
- Werkte in een gereguleerde corporate omgeving met verzekeringsspecialisten, accountmanagement en commerciële stakeholders.
- Vertaalde dekking, risicothema's en klantbehoeften naar doelgroepgerichte proposities, salesmaterialen en marktactivatie.
- Droeg bij aan 7% groei van de cyberverzekeringsportefeuille.

2018 - 2020 | Rotterdam

ACCOUNT BASED MARKETING MANAGER | AON

- Leidde de implementatie van Aon Nederlands account-based-marketingstrategie voor prioriteitsaccounts.
- Coördineerde vijf accountmanagers, twee marketeers en een business analyst rond accountplannen, campagnes en opvolging.
- Gebruikte klantreis-inzichten, accountsignalen en stakeholderinput om doelgroepkeuzes, relevantie en commerciële opvolging 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, klantreisanalyse en funneloptimalisatie om klantbehoeften naar concrete verbeterkeuzes te vertalen.

SKILLS

Strategische marketingplanning

Positionering en kanaalstrategie

Relatiebeheer in zorgcontext

Propositieontwikkeling

Zorgverzekeringen en zorgmarkt

Marktvalidatie en klantdiscoverie

Data- en inzichtgedreven werken

Stakeholdermanagement

Teamleiding en professionalisering

Organisatiebrede projectregie

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, contentrichting, 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, preventie en klantwaarde.
- Ondersteunde werkgevers en stakeholders met consultative selling rond preventie, duurzame inzetbaarheid en verzekeringsgerelateerde dienstverlening.
- Bouwde een stevige basis in zorgmarktlogica, verzekeringsdynamiek, portefeuillebelangen en mensgerichte stakeholdergesprekken.

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 zorgaccounts, waaronder apotheekeigenaren, ziekenhuisapothekers en huisartsen.
- Realiseerde circa 5% jaarlijkse omzetgroei met consultative selling, SPIN-methodiek, productpresentaties, events en field visits.