

MANAGER MARKETING & SALES

Sales & Marketing | AI | B2B-dienstverlening



20+

Jaar commerciële ervaring

150+

B2B-, zorg- en
technologieaccounts

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:](#)
upd.jeroenderaaf.com
- Nederlands moedertaal | Engels vloeiend | Duits goed

FOCUS

- Commerciële groeistrategie
- Leiding aan sales en marketing
- Positionering en propositiefit
- Pipeline-ritme en sales enablement
- AI commercieel vertalen
- Consultatieve B2B-verkoop

OPLEIDING

BBA - Small Business

Stenden University of Applied Sciences, Leeuwarden (1996 - 2000)

Erasmus-uitwisseling

Bedrijfseconomie, Fachhochschule Wuerzburg, Duitsland (1999 - 2000)

PROFIEL

Commercieel sales- en marketingleider met 20+ jaar ervaring in B2B-dienstverlening, zorg, cybersecurity, technologie en AI. Combineert commerciële strategie, consultatieve verkoop, propositiepositionering, sales enablement, campagneontwikkeling en stakeholdermanagement. Sterk in het aanbrengen van structuur, ritme en heldere keuzes in ondernemende omgevingen, zonder de energie en klantgerichtheid uit teams te halen.

RELEVANTIE VOOR UPD

Commerciële step-up

Geeft richting aan sales en marketing bij Raven AI en Guardey en vertaalt groeiprioriteiten naar positionering, leadgeneratie en salesexecutie.

Salesritme

Brengt praktische cadans aan in klantgesprekken, opvolging, accountfocus, campagnes en commerciële afstemming met stakeholders.

Kennisintensieve diensten

Ervaren met complexe proposities waarin inhoudelijke geloofwaardigheid, heldere messaging en vertrouwen bepalend zijn voor tractie.

AI commercieel maken

Vertaalt AI, privacy, workflow en risicothema's naar proposities, messaging en salesmateriaal waar niet-technische beslissers iets mee kunnen.

CERTIFICERINGEN

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

NEVENACTIVITEIT

Gastpreker AI-minor
Hogeschool Windesheim

TOOLS

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

THEMA'S

- Commerciële groeiagenda
- Account Based Marketing
- Salesritme en pipelinefocus
- Portfolio- en propositiepositionering
- Complexe dienstverlening vertalen

ERVARING

2024 - heden | Almere

DIRECTEUR SALES & MARKETING | RAVEN AI

- Ontwikkelt en voert de commerciële strategie uit voor een AI-oplossing die administratieve druk in de zorg verlaagt.
- Verantwoordelijk voor positionering, propositieontwikkeling, marktvalidatie, stakeholdergesprekken en salesexecutie.
- Vertaalt AI, privacy, workflow en adoptie naar heldere messaging voor zorgprofessionals en niet-technische beslissers.

2022 - heden | Rotterdam

DIRECTEUR SALES & MARKETING | GUARDEY

- Leidde salesgerichte marketing voor een snelgroeende cybersecurity-scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Ontwikkelde B2B-marketing, leadgeneratie, channelmarketing en sales enablement met directe bijdrage aan sales.
- Vertaalde complexe cybersecurityproposities naar heldere klantboodschappen, salesmateriaal en campagnestructuren.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling en sales enablement voor cyberrisicoproposities.
- Werkte nauw samen met salesteam, accountmanagers, business stakeholders en inhoudelijke experts.
- Ontwikkelde klantgerichte messaging en salessupport rond risico, preventie, weerbaarheid en businessimpact.

2018 - 2020 | Rotterdam

ACCOUNT BASED MARKETING MANAGER | AON

- Leidde de implementatie van de Account Based Marketing-strategie van Aon Nederland.
- Coördineerde vijf accountmanagers, twee marketeers en een business analyst.
- Gebruikte customer journey-inzichten om targeting, engagement en opvolging te verbeteren.

2017 - 2018 | Amsterdam / Europa

LEAD GENERATION MANAGER | BOOMING / IO DIGITAL

- Managede het leadgeneratieprogramma voor HP Print Europe.
- Gaf sales enablement-training aan commerciële teams in het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Zweden.
- Leidde stakeholderinterviews, customer journey mapping en funneloptimalisatie.

KERNVAARDIGHEDEN ERVARING VERVOLG

Commerciële strategie

Leiding aan sales en marketing

Product- en portfoliomarketing

Sales enablement

Propositieontwikkeling

Jaarplanning marketing

B2B-stakeholdermanagement

Klantbehoeften en marktinzicht

Strategische planning

Crossfunctionele samenwerking

Commerciële campagne-executie

Presenteren en overtuigen

2014 - 2017 | Amsterdam

MEDEOPRICHTER | WORKSHOPLIVE / DIBITS

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

2009 - 2015 | Arnhem

ACCOUNT MANAGER | VGZ / IZZ

- Adviseerde werkgevers en stakeholders via consultatieve verkoop rond preventie en gezondheid van medewerkers.
- Besprak medicijnvergoeding, hulpmiddelen, zorggebruik, preventie en vitaliteit.
- Bouwde een sterke basis in stakeholdermanagement en mensgerichte commerciële gesprekken.

Feb 2009 - Sep 2009 | Arnhem

PROJECT MANAGER SALES | GLAXOSMITHKLINE

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

Jan 2008 - Sep 2009 | Groningen

MEDEOPRICHTER | DIABETESMARKT.NL

- Medeoprichter van een e-commercepropositie voor mensen met diabetes, met teststrips, lancetten en glucosemeters.
- Bereikte binnen een jaar 1.500 terugkerende klanten en verkocht het bedrijf aan een apotheekketen.

2002 - 2008 | Noord-Nederland

ACCOUNT MANAGER / REGIOMANAGER | NYCOMED (NU TAKEDA)

- Verantwoordelijk voor salesontwikkeling binnen een farmaceutisch portfolio met onder meer Pantozol, Alvesco en Calcichew-D3.
- Beheerde en ontwikkelde meer dan 150 zorgaccounts, waaronder apotheekeigenaren, ziekenhuisapothekers en huisartsen.
- Gebruikte consultatieve verkoop, SPIN-methodiek, productpresentaties, events en field visits om relaties te versterken.