

INTERIM MARKETING BUSINESS PARTNER



20+

Jaar sales- en
marketingervaring

32

Uur per week passend voor
interim

B2B-campagnes | Content | Webinars | Sales alignment

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

CONTACT

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

FOCUS

- Marketingroadmap aanscherpen en uitvoeren
- B2B-campagnes voor kennisintensieve proposities
- Klantcases, interviews en redactie
- Webinars, nieuwsbrieven en e-mailcampagnes
- Sales-, adviseur- en stakeholderafstemming
- Resultaten monitoren en praktisch bijsturen

OPLEIDING

BBA - Small Business

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

Erasmus Exchange

Bedrijfseconomie, Fachhochschule Wuerzburg, Duitsland (1999 - 2000)

PROFIEL

Ervaren B2B marketingcommunicatieprofessional met 20+ jaar ervaring op het snijvlak van marketing, sales en stakeholdermanagement binnen kennisintensieve, zorg-, HR-, insurance- en technologieomgevingen. Sterk in het vertalen van complexe proposities naar heldere campagnes, klantcases, e-mailflows, social content en salesmateriaal. Kan snel zelfstandig instappen, prioriteiten aanbrengen in een bestaande roadmap en voortgang houden in een tijdelijke vervangingsopdracht.

MATCH MET GITP

Inhoud naar markt

Gewend om inhoudelijke expertise te vertalen naar scherpe messaging, content en campagnes voor zakelijke beslissers.

Marketing die Sales helpt

Heeft zelf in sales gewerkt en weet hoe campagnes, cases en follow-up moeten aansluiten op commerciële gesprekken.

Regie en uitvoering

Neemt ownership over planning, afstemming, copy, publicatie en optimalisatie zonder de voortgang te verliezen.

Interim passend

Senior genoeg om snel zelfstandig te landen en hands-on genoeg om vijf maanden merkbaar output te leveren.

CERTIFICATEN

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

TOOLS

- Microsoft Office / PowerPoint
- CRM-, funnel- en e-mailmarketingprocessen
- AI-ondersteunde content- & workflowtools
- Adobe Creative Suite

THEMA'S

- Marketingroadmap en prioritering
- Kennisintensieve proposities
- Klantcases en expertcontent
- Webinars, e-mailmarketing en follow-up

ERVARING

2024 - heden | Almere

MANAGER SALES & MARKETING | RAVEN AI

- Ontwikkelt en voert commerciële en marketingactiviteiten uit voor een AI-oplossing die administratieve druk in de zorg verlaagt.
- Maakt positionering, content, sales narratives en adoptiemateriaal voor zorgstakeholders en niet-technische beslissers.
- Vertaalt AI, privacy, workflow en adoptie naar praktische klantgesprekken, demo's, content en opvolgstructuren.

2022 - 2024 | Rotterdam

MANAGER SALES & MARKETING | GUARDEY

- Leidde sales-aligned marketing voor een snelgroeende cybersecurity scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Ontwikkelde B2B lead generation, channel marketing, e-mail/funnelacties en sales enablement ter ondersteuning van pipelinegroei.
- Vertaalde complexe cybersecurity-proposities naar klantboodschappen, campagnestructuren, social content en partnergerichte materialen.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling, content en sales enablement voor cyber risk- en cyberverzekeringsproposities.
- Ondersteunde een nationale salesorganisatie van circa 60 personen met messaging, materialen, campagnes en opvolgstructuren.
- Werkte nauw samen met salesteams, accountmanagers, business stakeholders en inhoudelijke experts binnen een corporate omgeving.

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 planning, executie, content en opvolging.
- Gebruikte customer journey-inzichten, accountsignalen en stakeholderinput om targeting, engagement en opvolgdiscipline te verbeteren.

2017 - 2018 | Amsterdam / Europa

LEAD GENERATION MANAGER | BOOMING / IO DIGITAL

- Beheerde het HP Print Europe lead generation-programma tijdens mijn opdracht bij Booming / iO Digital.
- Gaf praktische commerciële begeleiding aan HP Print-teams in het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Zweden.
- Leidde stakeholderinterviews, customer journey mapping en funneloptimalisatie om marketingactiviteit te verbinden met salesexecutie.

VAARDIGHEDEN

B2B marketingcommunicatie

Campagne- en contentontwikkeling

Klantcase-interviews en redactie

Webinarpromotie en opvolging

CRM- en e-mailmarketing

Sales alignment en stakeholdermanagement

Funnel- en KPI-denken

Kennisintensieve proposities

Cross-functionele projectregie

Pragmatische executie

ERVARING VERVOLG

2014 - 2017 | Amsterdam

CO-FOUNDER | **WORKSHOPLIVE / DIBITS**

- Ontwikkelde online programma's en een digitaal platform rond preventie, werkdrukverlaging en duurzame inzetbaarheid.
- Verantwoordelijk voor propositieontwikkeling, contentregie, platformontwikkeling, gebruikerscommunicatie en operations.
- Werkte op het snijvlak van HR, gedrag, training en digitale dienstverlening voor zakelijke klanten.

2009 - 2015 | Arnhem

ACCOUNT MANAGER | **VGZ / IZZ**

- Ondersteunde werkgevers en stakeholders met consultative selling rond preventie en workforce health.
- Besprak medicijnvergoeding, hulpmiddelen, zorggebruik, preventie en vitaliteit met diverse stakeholdergroepen.
- Bouwde een sterke basis in behoefteanalyse, stakeholdermanagement en commerciële gesprekken met meerdere belangen.

feb 2009 - sep 2009 | Arnhem

PROJECT MANAGER SALES | **GLAXOSMITHKLINE**

- Beheerde een tijdelijke commerciële opdracht voor Avamys, een respiratoir/allergieproduct voor allergische rhinitis.
- Bouwde accountrelaties, merkbekendheid en propositiebegrrip 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 1.500 terugkerende klanten binnen één jaar via gerichte propositie, online kanaalontwikkeling en klantcommunicatie.

2002 - 2008 | Noord-Nederland

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

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