

SENIOR PRODUCT MANAGER



20+

Jaar commerciële ervaring in
complexe markten

10+

Jaar in zorg, verzekeringen
en risicodienstverlening

Verzekeringen | Zorgprofessionals | Productportfolio

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

FOCUS

- Product- en portfoliomanagement
- Zorg-, risico- en
verzekeringsproposities
- Markt-, klant- en data-inzichten
- Productontwikkeling en
doorontwikkeling
- Positionering per doelgroep en kanaal
- Stakeholderregie met inhoudelijke
experts

OPLEIDING

BBA - Small Business

Stenden Hogeschool, Leeuwarden
(1996 - 2000)

Erasmus Exchange

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

PROFIEL

Commercieel product- en propositieprofessional 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, risico's, regelgeving en technologische kansen naar heldere productkeuzes, verbeterinitiatieven en marktgerichte proposities. Werkt graag op het snijvlak van product, commercie, marketing, data, juridische kaders en inhoudelijke experts.

RELEVANTIE VOOR VVAA

Zorg en verzekeringen

Jarenlange ervaring bij VGZ/IZZ met zorgverzekeringen, collectieven, werkgevers, zorggebruik, preventie en klantwaarde.

Risico- en productcontext

Bij Aon gewerkt aan strategie, doelgroepvertaling en sales enablement rond cyber risk en cyberverzekeringsproposities.

Van signaal naar productkeuze

Gebruikt klantreizen, accountsignalen, marktvalidatie en data om behoeften terug te brengen tot concrete productaanpassingen.

Schakelen tussen belangen

Verbindt commercie, marketing, inhoudelijke experts en operatie rond keuzes die strategisch kloppen en praktisch uitvoerbaar zijn.

CERTIFICATEN

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

DIGITALISERING

Gastspreker AI-minor
Hogeschool Windesheim

TOOLS

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

THEMA'S

- Productontwikkeling en portefeuillekeuzes
- Productpositionering en klantwaarde
- Cross-functionele stakeholderregie
- Klantreis- en doelgroepanalyse
- 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 productwaarde, klantverhalen en besluitinformatie.

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

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor strategie, 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

Product- en portfoliostrategie

Productontwikkeling en doorontwikkeling

Propositieontwikkeling

Verzekerings- en risicodomein

Zorgprofessionals en zorgmarkt

Marktvalidatie en klantdiscovery

Pricing-, rendement- en acceptatie-input

Stakeholdermanagement

Cross-functionele projectregie

Commerciele activatie

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, preventie en klantwaarde.
- Ondersteunde werkgevers en stakeholders met consultative selling rond preventie, duurzame inzetbaarheid en verzekeringsgerelateerde dienstverlening.
- Bouwde een stevige basis in verzekeringsdynamiek, zorgprofessionals, 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 healthcare accounts, waaronder apotheekeigenaren, ziekenhuisapothekers en huisartsen.
- Realiseerde circa 5% jaarlijkse omzetgroei met consultative selling, SPIN-methodiek, productpresentaties, events en field visits.