

MARKETING MANAGER

Merkstrategie | Campagnes | Teamlead | Community



20+

Jaar marketing, sales & commerciële activatie

150+

Accounts ontwikkeld via campagnes, relaties & activatie

JEROEN DE RAAF - CIPP/E

CONTACT

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

FOCUS

- Merkstrategie en positionering
- Geïntegreerde campagneontwikkeling
- Marketingplanning, prioriteiten en KPI's
- Teamlead, coaching en meewerkend leiderschap
- Community-, partner- en stakeholderactivatie
- Customer journeys en commerciële groei

OPLEIDING

BBA - Retail Management

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

Erasmus Exchange

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

PROFIEL

Hands-on marketingmanager met 20+ jaar ervaring in marketing, sales, merk- en propositieontwikkeling, campagnes, stakeholdermanagement en commerciële activatie. Heeft daarnaast een basis in Retail Management en vroege leidinggevende ervaring in de winkelvloerpraktijk. Sterk in het vertalen van markt-, klant- en productinzichten naar duidelijke keuzes, geïntegreerde campagnes, praktische executie en meetbare groei. Combineert strategie met operatie: koers zetten, prioriteiten bepalen, mensen meenemen en zelf dichtbij de uitvoering blijven. Past goed bij een merk waar productbeleving, community, retail, partnerships en langdurige klantrelaties samenkomen.

RELEVANTIE VOOR 999 GAMES

Merk en positionering

Ontwikkelt positionering, waardeproposities en commerciële verhalen die complexe producten begrijpelijk, relevant en aantrekkelijk maken.

Campagnes en activatie

Heeft bij Raven AI, Guardey, Aon en HP proposities vertaald naar campagnes, content, salesmaterialen, journeys en commerciële opvolging.

Retail en teamlead

Combineert Retail Management met ervaring in het aansturen van teams en het verbinden van marketing, sales en partners.

Community en groei

Denkt vanuit betrokken gebruikers, klantbeleving en herhaalcontact: van behoefteanalyse en engagement tot activatie en groei.

JEROEN DE RAAF

Marketing Manager | Merkstrategie | Campagnes | Community |
Teamlead

CERTIFICERING

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

TOOLS

- Microsoft Office / PowerPoint
- AI-ondersteunde content- & workflowtools
- Adobe Creative Suite

THEMA'S

- Merkstrategie en positionering
- Productintroductions en campagnes
- Account Based Marketing
- Sales enablement en trade marketing
- Cross-functionele stakeholderafstemming
- Community, partners en klantactivatie

ERVARING

2024 - heden | Almere

MANAGER GROWTH & MARKETING | RAVEN AI

- Ontwikkelt commerciële strategie, positionering en waardepropositie voor een AI-oplossing die administratieve werkdruk verlaagt.
- Verantwoordelijk voor marktvalidatie, klantdiscoverie, stakeholdergesprekken, campagnehaak, salesverhaal en opvolgstructuur.
- Vertaalt AI, privacy, workflow en adoptie naar begrijpelijke productverhalen, value cases en commerciële activatie.

2022 - 2024 | Rotterdam

MANAGER GROWTH & STRATEGY | GUARDEY

- Leidde marketing en commerciële groeiactivatie voor een snelgroeiende SaaS/cybersecurity scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Ontwikkelde leadgeneratie, channel marketing, partnercommunicatie, campagnes en sales enablement om groei te ondersteunen.
- Vertaalde complexe cybersecuritysoftware naar klantboodschappen, campagnestructuren, content, partnerverhalen en salesmaterialen.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling, propositiecommunicatie en sales enablement voor cyber risk-proposities.
- Werkte nauw samen met sales, accountmanagers, business stakeholders en inhoudelijke experts om propositiebegrip en gebruik te vergroten.
- Ontwikkelde klantgerichte messaging, presentaties en salesmaterialen rond risico, preventie, weerbaarheid en businessimpact.

2018 - 2020 | Rotterdam

ACCOUNT BASED MARKETING MANAGER | AON

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

2017 - 2018 | Amsterdam / Europe

LEAD GENERATION MANAGER | BOOMING / IO DIGITAL

- Managed het HP Print Europe leadgeneratieprogramma en verbond campagneplanning met salesexecutie in meerdere landen.
- Gaf sales enablement-training en praktische commerciële begeleiding aan teams in het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Zweden.
- Leidde stakeholderinterviews, customer journey mapping en funneloptimalisatie om klantbehoeften scherper te vertalen naar messaging en actie.

JEROEN DE RAAF

Marketing Manager | Merkstrategie | Campagnes | Community |
Teamlead

SKILLS

Marketingstrategie

Merkpositionering

Campagneplanning

Waardeproposities

Sales enablement

Trade marketing

Partnercommunicatie

Stakeholderdiscovery

Customer journey mapping

Cross-functionele samenwerking

Community-activatie

AI-ondersteund werken

ERVARING VERVOLG

2014 - 2017 | Amsterdam

CO-FOUNDER | WORKSHOPLIVE / DIBITS

- Ontwikkelde online leertrajecten 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

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

Feb 2009 - Sep 2009 | Arnhem

PROJECT MANAGER SALES | GLAXOSMITHKLINE

- Leidde een kortlopend salesproject voor Avamys, een respirator/allergieproduct voor allergische rhinitis.
- Bouwde accountrelaties, merkbekendheid en propositiebegrip 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 een jaar via scherpe positionering, online kanaalontwikkeling en klantcommunicatie.

2002 - 2008 | Noord-Nederland

ACCOUNT MANAGER / REGIONAL MANAGER | NYCOMED / TAKEDA

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

2000 - 2002 | Retail

MANAGEMENT TRAINEE / LEIDINGGEVENDE | MACINTOSH RETAIL GROUP / KWANTUM

- Werkte als management trainee binnen retail en gaf leiding aan een team van 35 medewerkers bij Kwantum.
- Ontwikkelde een praktische basis in winkeloperatie, teamplanning, klantcontact, commerciële uitvoering en dagelijkse aansturing.