

ACCOUNT BASED MARKETING MANAGER



20+

Jaar ervaring in B2B-sales en marketing

7

Sales- en marketingcollega's gecoördineerd binnen ABM

MSP & IT-channel | Cybersecurity | Sales enablement

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

FOCUS

- 1-to-1- en 1-to-few-ABM
- Accountselectie en prioritering
- MSP-, distributie- en partnerkanaal
- Pipeline en conversie
- Sales enablement en accounttriggers
- Campagne-executie en optimalisatie

OPLEIDING

BBA - Small Business

Stenden Hogeschool, Leeuwarden
(1996 - 2000)

Erasmus Exchange

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

PROFIEL

Commercieel B2B-marketeer met 20+ jaar ervaring in sales, marketing en groei binnen technologie, cybersecurity, verzekeringen en AI. Leidde bij Aon de Nederlandse Account Based Marketing-aanpak voor prioriteitsaccounts en bracht bij Guardey een cybersecuritypropositie via directe en indirecte kanalen naar de markt, met partnerships met Copaco en TD SYNnex. Verbindt accountdata, klantinzicht en campagnes met sales enablement, heldere opvolging en meetbare pipeline.

RELEVANTIE VOOR PORTLAND

Directe ABM-ervaring

Implementeerde de Nederlandse ABM-aanpak van Aon voor prioriteitsaccounts en organiseerde accountplanning, campagnes en opvolging.

MSP- en distributiekanaal

Bouwde bij Guardey partnerships op met Copaco en TD SYNnex en activeerde een cybersecuritypropositie via het partnerkanaal.

Data naar accountactie

Vertaalt accountsignalen, klantreizen en commerciële potentie naar scherpe segmenten, relevante activatie en volgende stappen.

Sales enablement en EMEA

Maakte complexe proposities bruikbaar voor Sales en verzorgde enablement voor HP Print-teams in drie Europese markten.

CERTIFICATEN

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

NEVENACTIVITEIT

Gast spreker AI-minor
Hogeschool Windesheim

TOOLS

- Microsoft Office / PowerPoint
- CRM- en funnelgerichte workflows
- Campagnerapportage en dashboards
- AI-ondersteunde content- en workflowtools
- Adobe Creative Suite

THEMA'S

- Prioriteitsaccounts en segmentatie
- Accountsignalen en klantreizen
- Pipeline, conversie en opvolging
- Partner- en channelmarketing
- Waardepropositie en benchmarks

ERVARING

2024 - heden | Almere

DIRECTEUR 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 salesexecutie.
- Vertaalt AI, privacy, workflow en adoptie naar heldere waarde voor niet-technische beslissers.

2022 - heden | Rotterdam

DIRECTEUR SALES & MARKETING | GUARDEY

- Leidde salesgerichte marketing voor een snelgroeiende cybersecurity-scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Bouwde partnerships op met Copaco en TD SYNEX en activeerde Guardey via distributeurs en het MSP-/partnerkanaal.
- Ontwikkelde channelmarketing, partnercommunicatie, proposities en sales enablement met directe bijdrage aan commerciële groei.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor strategie, campagneontwikkeling en sales enablement rond cyberrisico en cyberverzekeringsproposities.
- Ondersteunde circa 60 salescollega's met messaging, materialen, propositiehelderheid en commerciële opvolging.
- Werkte met accountmanagement en inhoudelijke experts aan doelgroepgerichte activatie en marktpositionering.
- Droeg bij aan 7% groei van de cyberverzekeringsportefeuille.

2018 - 2020 | Rotterdam

ACCOUNT BASED MARKETING MANAGER | AON

- Leidde de implementatie van Aon Nederlands Account Based Marketing-strategie voor prioriteitsaccounts.
- Coördineerde vijf accountmanagers, twee marketeers en een businessanalist rond accountplannen, campagnes en opvolging.
- Gebruikte klantreizen, accountsignalen en rapportage om targeting, engagement en pipelinefocus te verbeteren.

2017 - 2018 | Amsterdam / Europe

LEAD GENERATION MANAGER | BOOMING / IO DIGITAL

- Managede het HP Print Europe-leadgeneratieprogramma en verbond marketingactiviteiten met salesexecutie.
- Verzorgde sales enablement-trainingen en workshops voor teams in het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Zweden.
- Leidde stakeholderinterviews, klantreisanalyse en funneloptimalisatie voor meerdere Europese markten.

SKILLS

Account Based Marketing

1-to-1- en 1-to-few-campagnes

Accountsegmentatie en prioritering

MSP- en partnerkanaal

Channelmarketing

Sales enablement

Pipeline- en funnelsturing

Campagne-executie

Waardepropositie en messaging

Cross-functionele samenwerking

Events en workshops

KPI-gedreven optimalisatie

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

- Beheerde en ontwikkelde werkgevers- en zorgaccounts voor het collectieve zorgverzekeringsmerk IZZ.
- Gebruikte consultative selling om klantbehoeften te vertalen naar preventie, duurzame inzetbaarheid en dienstverlening.
- Bouwde een stevige basis in accountontwikkeling, stakeholdermanagement en commerciële gesprekken.

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.