

PRODUCT MANAGER P&C

Verzekeringen | Value Proposition | Go-to-market



20+

Jaar commerciële ervaring

10+

Jaar binnen verzekeringen en risicodienstverlening

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

FOCUS

- Product- en portfoliostrategie
- Risico- en verzekeringsproposities
- Markt-, klant- en data-inzichten
- Go-to-marketstrategie en -planning
- Positionering per doelgroep en kanaal
- Stakeholderregie en executie

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 verzekeringen, cyberverzekeringen, cybersecurity, healthcare, technologie en AI. Sterk in het vertalen van marktontwikkelingen, klantinzichten en complexe risico- of verzekeringsproposities naar scherpe positionering, go-to-marketplannen, sales enablement en concrete verbeterinitiatieven. Werkt graag op het snijvlak van product, commercie, distributie, marketing, sales en inhoudelijke experts.

RELEVANTIE VOOR ALLIANZ

Verzekeringsfundament

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

Zakelijke risico- en verzekeringscontext

Bij Aon verantwoordelijk voor strategie, campagnes en sales enablement rond cyber risk en cyberverzekeringsproposities.

Van marktinzicht naar productactie

Gebruikt klantreizen, accountsignalen, marktvalidatie en stakeholderinput om proposities, positionering en opvolging scherper te maken.

Ketenregie en executie

Verbindt sales, marketing, inhoudelijke experts en operatie rond plannen die niet alleen kloppen op papier, maar ook landen in de markt.

CERTIFICATEN

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

AI

Gastpreker AI-minor
Hogeschool Windesheim

TOOLS

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

THEMA'S

- Go-to-marketstrategie
- Account-based marketing
- Cross-functionele stakeholderregie
- Klantreis- en funneloptimalisatie
- 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 en adoptie naar duidelijke waardeproposities, klantverhalen en commerciële argumentatie.

2022 - 2024 | Rotterdam

MANAGER GROWTH & STRATEGY | GUARDEY

- Leidde sales-aligned marketing voor een snelgroeende cybersecurity scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Ontwikkelde channel marketing, partnercommunicatie en sales enablement voor directe en indirecte commerciële kanalen.
- Droeg met een geïntegreerde sales- en marketingaanpak bij aan meer dan 300% omzetgroei.

2020 - 2022 | Rotterdam

MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling en sales enablement rond cyber risk en cyberverzekeringsproposities.
- Werkte in een gereguleerde corporate omgeving met verzekeringsspecialisten, accountmanagement en commerciële stakeholders.
- Vertaalde proposities naar doelgroepgerichte campagnes, salesmaterialen en ondersteuning voor de zakelijke salesorganisatie.
- 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 targeting, engagement 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 actie te vertalen.

SKILLS

Propositie- en portfoliostrategie

Commerciële jaar- en go-to-marketplannen

Product- en portfoliomarketing

Propositieontwikkeling

Verzekerings- en risicodomein

Marktvalidatie en klantdiscoverie

Productontwikkeling en marktintroductie

Klantreis en funnel

Stakeholdermanagement

Cross-functionele projectregie

Commerciële 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 en klantwaarde.
- Ondersteunde werkgevers en stakeholders met consultative selling rond preventie, duurzame inzetbaarheid en verzekeringsgerelateerde dienstverlening.
- Bouwde een stevige basis in verzekeringsdynamiek, stakeholdermanagement en mensgerichte 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.