

# GO-TO-MARKET MARKETEER



20+

Jaar B2B marketing, sales & adoptie

150+

Accounts ontwikkeld via sales, enablement & activatie

SaaS | Product messaging | Sales enablement | Adoptie

## JEROEN DE RAAF - CIPP/E

### CONTACT

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

### FOCUS

- Go-to-market planning en activatie
- SaaS- en techpropositieontwikkeling
- Product messaging en waardeproposities
- Sales decks, one-pagers en demo-verhalen
- Klant-, markt- en salesfeedback vertalen
- Adoptie en lifecycle-activatie

### OPLEIDING

#### BBA - Small Business

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

#### Erasmus Exchange

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

### PROFIEL

Hands-on go-to-market en sales enablement marketeer met 20+ jaar ervaring in B2B marketing, sales, propositieontwikkeling en adoptie van complexe technologiegedreven diensten. Sterk in het vertalen van product-, markt- en klantinzichten naar duidelijke waardeproposities, praktische salesmaterialen, demo-verhalen en commerciële activatie. Werkt graag dicht op Product, Sales, Customer Success en inhoudelijke experts om productverhalen niet alleen scherp te maken, maar ook echt gebruikt te krijgen door sales en klanten.

### RELEVANTIE VOOR OVIVIO

#### GTM en lancering

Ontwikkelt bij Raven AI positionering, waardepropositie, demo-aanpak en marktvalidatie voor een softwarepropositie met duidelijke adoptiewaarde.

#### Productverhaal naar praktijk

Heeft bij Raven AI, Guardey, Aon en HP complexe proposities vertaald naar klantverhalen, salesmaterialen, campagnes en praktische enablement.

#### Sales enablement

Ervaren met sales decks, klantgesprekken, stakeholderinterviews, follow-upstructuren en het bruikbaar maken van messaging voor salesorganisaties.

#### Adoptie en impact

Maakt software, AI, cybersecurity, privacy en workflow concreet voor niet-technische gebruikers, met aandacht voor gebruik, vertrouwen en resultaat.

## CERTIFICERING

---

- NIMAA (1999 - 2000)
- CIPP/E (2026)

## TOOLS

---

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

## THEMA'S

---

- Go-to-market en productlanceringen
- Product messaging en waardeproposities
- Account Based Marketing
- Sales enablement en demo-verhalen
- Cross-functionele afstemming
- Adoptie, upsell en klantactivatie

## ERVARING

---

2024 - heden | Almere

### MANAGER GROWTH & MARKETING | RAVEN AI

- Ontwikkelt go-to-market aanpak, positionering en waardepropositie voor een AI-softwareoplossing die administratieve werkdruk verlaagt.
- Verantwoordelijk voor marktvalidatie, klantdiscoverie, stakeholdergesprekken, salesverhaal, demo-aanpak en opvolgstructuur.
- Vertaalt AI, privacy, workflow en adoptie naar concrete value cases, salesargumentatie en begrijpelijke productverhalen.

2022 - 2024 | Rotterdam

### MANAGER GROWTH & STRATEGY | GUARDEY

- Leidde sales-aligned marketing voor een snelgroeiende SaaS/cybersecurity scale-up en stuurde een team van vier professionals aan.
- Ontwikkelde B2B leadgeneratie, channel marketing, partnercommunicatie en sales enablement om pipelinegroei te ondersteunen.
- Vertaalde complexe cybersecuritysoftware naar klantboodschappen, salesmaterialen, campagnestructuren en awareness-content.

2020 - 2022 | Rotterdam

### MARKETING MANAGER CYBER SOLUTIONS | AON

- Verantwoordelijk voor marketingstrategie, campagneontwikkeling en sales enablement voor cyber risk- en cyberverzekeringsproposities.
- 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.
- 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 marketingactiviteiten met salesexecutie.
- 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.

## SKILLS

Go-to-market planning

Product messaging

Waardeproposities

Sales enablement

Sales decks en one-pagers

Demo-verhalen

Stakeholderdiscovery

Customer journey mapping

Cross-functionele samenwerking

Adoptiecommunicatie

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 respiratoir/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.