

PHIL RUTTENS

Fractional CMO / Consultant · Interim en deeltijds commercieel leiderschap voor B2B

Antwerpen, België | pruttens@gmail.com | +32 478 916 192 | linkedin.com/in/ruttens | ruttens.com/nl/cmo

PROFIEL

Ik help B2B-organisaties die voor een afgebakende opdracht ervaren marketing en commercieel leiderschap nodig hebben. Samen met de directie en het bestaande team verduidelijk ik de prioriteiten, versterk ik het commerciële ritme en verbind ik positionering, vraagcreatie en RevOps met meetbare pipeline.

BELANGRIJKSTE RESULTATEN

• Marketingbudget en P&L van meer dan £6 miljoen bij Tyk

• Meer dan 20% kwartaalgroei van MQL's en SQL's bij Tyk

• Meer dan €8 miljoen aan pipeline gevolgd bij meer dan vijf organisaties

• Circa 40% snellere marktintroductie dankzij AI-ondersteunde processen

EXPERTISE

Fractional leiderschap · Interim management · Positionering en GTM · Vraagcreatie · RevOps · CRM en dashboards · Teamcoaching · Internationale programma's

ERVARING

Fractional CMO / commercieel leider · RUTTENS+

Antwerpen · september 2016 – heden

• B2B-programma's voor positionering, vraagcreatie, RevOps, sales enablement en KPI-rapportage.

• ICP, segmentatie, klantreizen en ABM met Salesforce en HubSpot; meer dan €8 miljoen aan pipeline gevolgd bij meer dan vijf organisaties.

• Efficiëntieverbeteringen van 2 tot 3 keer binnen 9 tot 12 maanden.

• Geselecteerde opdrachten: EREA (selectie van een bureau); AYA Energy (GTM-programma van 13 weken); cleverbridge (martechselectie en opbouw van ABM); Wayfina (huidige klant).

Chief Marketing Officer · Tyk (Cloud / SaaS)

Londen, op afstand · februari 2022 – augustus 2025

• Verantwoordelijk voor een marketingbudget en P&L van meer dan £6 miljoen; KPI-kader en dashboards die marketingactiviteiten met de pipeline verbonden.

• Meer dan 20% kwartaalgroei van MQL's en SQL's; het team groeide van 10 naar 20 medewerkers.

• AI-ondersteunde content-, leadscoring- en campagneprocessen verkortten de doorlooptijd tot marktintroductie met circa 40%.

Senior Manager Marketing & Communication BeLux · Accenture

Brussel · november 2011 – september 2016

• Leiding over de marketingfunctie in België en Luxemburg voor verschillende sectoren en vier groeiplatformen; multichannelcampagnes, budgetten en ROI-meting.

Lead Generation & Online Marketing Manager Europe · Iron Mountain

Brussel / Londen · maart 2010 – oktober 2011

• Datagedreven vraagcreatie in 19 landen, met SEO, SEA, e-mail, telemarketing en invoering van marketingautomatisering.

EERDERE LOOPBAAN

• The House of Marketing (managementteam)

• Cap Gemini Ernst & Young

• Mondex MasterCard (market intelligence)

• Accenture / Andersen (competitive intelligence EMEA)

• World Courier / AmerisourceBergen (vraagcreatie in farmaceutische logistiek in meer dan tien landen)

• cleverbridge (ABM en vraagcreatie).

OPLEIDING EN TALEN

• MSc International Marketing, University of Strathclyde, Glasgow

• BSc/MSc economie en bedrijfsinformatica, Université de Namur

• Frans: moedertaal

• Nederlands: professioneel

• Engels: professioneel vloeiend