

PHIL RUTTENS

VP Marketing / CMO · Senior B2B-marketing en commercieel leiderschap

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

PROFIEL

B2B-marketingleider met meer dan 25 jaar ervaring in grote ondernemingen, SaaS en complexe zakelijke markten. Ik stuur marketing aan als commerciële functie, met heldere prioriteiten, teams die verantwoordelijkheid nemen, meetbare pipeline en rapportage voor directie en investeerders.

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

Marketingleiderschap · Go-to-marketstrategie · Vraagcreatie · Budgetbeheer · Teamontwikkeling · Rapportage aan bestuur en investeerders · AI-ondersteunde marketingprocessen

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