PHIL RUTTENS

CMO DE TRANSITION & À TEMPS PARTAGÉ

Continuité marketing, mandat défini et transfert clair

Anvers, Belgique | pruttens@gmail.com | +32 478 916 192 | linkedin.com/in/ruttens | ruttens.com/fr/cmo

PROFIL

Dirigeant marketing de transition et à temps partagé pour entreprises B2B techniques. Ancien CMO de Tyk, actif dans les logiciels, l'énergie et les services internationaux. Je pilote l'exécution, aligne priorités et équipes et organise le reporting et le transfert.

REPÈRES CLÉS

Tyk : budget marketing/P&L annuel de plus de 6 M£ ; équipe de 10 à 20 | AYA Energy et EREA

COMPÉTENCES

Management de transition | Pilotage du mandat | Positionnement | Génération de demande | Coaching d'équipe | Budgets | Reporting au conseil | Continuité et transfert

EXPÉRIENCE

Direction marketing & conseil — RUTTENS+

Anvers | sept. 2016 – aujourd'hui

• **AYA Energy — Stratégie & soutien commercial** : Conçu et coordonné un programme de 13 semaines avec sept personnes ; livré profils clients, messages, sept fiches concurrentielles, guides commerciaux et marketing, modèles d'offre et de ROI et formation pour une approche commune.

• **AYA Energy — Systèmes, campagnes & transfert** : Coordonné HubSpot/Apollo, étapes commerciales et tableaux de bord ; livré sept listes sectorielles, ciblage de comptes, contenus LinkedIn, email, web et SEO, campagnes de webinaires et brief partenaires installateurs ; documenté responsabilités et transfert.

• **EREA Energy Engineering — Choix d'agence** : Créé une grille à six critères pondérés pour trois agences présélectionnées, permettant à la direction de comparer les offres et d'étayer sa décision.

• **cleverbridge — Marketing par comptes** : Structuré l'account-based marketing (ABM), sélectionné technologies et agences et intégré le reporting Salesforce/HubSpot avec les équipes commerciales pour un ciblage commun et une vision du funnel.

• **World Courier — Génération de demande internationale** : Élaboré les plans de campagne et de canaux, coordonné les spécialistes régionaux et accompagné l'équipe pour une approche commune entre marchés.

Chief Marketing Officer — Tyk (Cloud/SaaS)

Londres (à distance) | févr. 2022 – août 2025

• **Budget & responsabilité** : Piloté un budget marketing/P&L annuel de plus de 6 M£, défini les KPI et présenté performances marketing et pipeline au conseil d'administration.

• **Équipe & pipeline** : Fait passer l'équipe marketing de 10 à 20 personnes ; obtenu plus de 20 % de croissance trimestrielle des leads qualifiés marketing et commerciaux (MQL/SQL) et rapporté un pipeline de plus de 7 M£.

• **Exécution** : Introduit des workflows assistés par l'IA pour les contenus, le scoring et les campagnes, avec une réduction estimée de 40 % du délai de mise sur le marché.

Senior / Marketing & Communications Manager (BeLux) — Accenture

Bruxelles | nov. 2011 – sept. 2016

• Dirigé le marketing BeLux dans plusieurs secteurs, avec exécution multicanale, budgets et ROI pour quatre plateformes de croissance.

Lead Generation & Online Marketing Manager, Europe — Iron Mountain

Bruxelles / Londres | mars 2010 – oct. 2011

• Piloté la génération de demande fondée sur les données dans 19 pays européens et accompagné le déploiement de l'automatisation marketing.

EXPÉRIENCE ANTÉRIEURE — 1996–2010

• **The House of Marketing** (juil. 2007–mars 2010) : Dirigé marketing, communication et partage des connaissances au sein du comité de direction, au service des consultants et des ventes.

• **RUTTENS+ — Conseil indépendant** (mars 2001–mai 2007) : Livré études de marché, communication marketing et outils d'information commerciale pour des cabinets de conseil et entreprises technologiques.

• **Cap Gemini Ernst & Young** (oct. 1999–oct. 2000) : Créé outils de gestion des connaissances et formations pour les équipes comptes, les offres et les missions clients en Europe.

• **Mondex MasterCard International** (janv. 1998–août 1999) : Dirigé la veille de marché et les services d'information pour éclairer les décisions de la direction.

• **Accenture/Andersen** (janv. 1996–janv. 1998) : Créé la veille concurrentielle européenne et piloté les relations avec les analystes au service de la stratégie et des ventes.

FORMATION ET LANGUES

• MSc International Marketing — University of Strathclyde, Glasgow

• BSc Économie ; MSc Informatique — Université de Namur

• **Français** (langue maternelle)

• **Néerlandais** (pratique professionnelle)

• **Anglais** (maîtrise professionnelle complète)