PHIL RUTTENS

HEAD OF MARKETING / MARKETINGDIRECTEUR / CMO

B2B-marketing voor technische bedrijven

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

PROFIEL

B2B-marketingleider in demand generation, teamleiding, budgetbeheer en bestuursrapportage. Voormalig CMO bij Tyk, met ervaring in software, energie en internationale dienstverlening. Ik verbind positionering, campagnes en salesopvolging en zoek een vaste marketingfunctie in België of op bereikbare afstand in Nederland.

KERNRESULTATEN

• Tyk: £6 mln+ jaarlijks marketingbudget/P&L; team van 10 naar 20.

• **Tyk**: meer dan 20% kwartaalgroei in MQL/SQL; gerapporteerde pipeline van £7 mln+.

EXPERTISE

Marketingleiderschap | Demand generation | Positionering | Teamontwikkeling | Budgetplanning | Bestuursrapportage | Marketingoperations | Salesforce en HubSpot

WERKERVARING

Marketingleiderschap & advies — RUTTENS+

Antwerpen | sep 2016 – heden

• **AYA Energy — Strategie & salesondersteuning**: Ontwierp en coördineerde een programma van 13 weken met een team van zeven; leverde klantprofielen, kernboodschappen, zeven concurrentiefiches, sales- en marketingplaybooks, offerte- en ROI-sjablonen en training voor een gedeelde commerciële aanpak.

• **AYA Energy — Systemen, campagnes & overdracht**: Coördineerde HubSpot/Apollo, salesfasen en dashboards; leverde zeven sectorlijsten, accountselectie, LinkedIn-, e-mail-, website- en SEO-teksten, webinarcampagnes en een partnerbrief voor installateurs; legde rollen en overdracht vast.

• **EREA Energy Engineering — Bureauselectie**: Ontwikkelde een scorekaart met zes gewogen criteria voor drie geselecteerde bureaus, zodat de directie voorstellen gestructureerd kon vergelijken en een onderbouwde keuze maken.

• **cleverbridge — Account-based marketing**: Bouwde ABM-activiteiten op, selecteerde marketingtechnologie en bureaus en stemde Salesforce/HubSpot-rapportage af met sales voor gedeelde accountselectie en inzicht in de funnel.

• **World Courier — Internationale demand generation**: Ontwikkelde campagne- en kanaalplannen, coördineerde regionale marketingspecialisten en coachte het team voor een gezamenlijke aanpak in verschillende markten.

Chief Marketing Officer — Tyk (Cloud/SaaS)

Londen (remote) | feb 2022 – aug 2025

• **Budget & verantwoordelijkheid**: Beheerde een jaarlijks marketingbudget/P&L van £6 mln+, bepaalde het KPI-kader en rapporteerde marketingprestaties en pipeline aan de raad van bestuur.

• **Team & pipeline**: Breidde het marketingteam uit van 10 naar 20; realiseerde meer dan 20% kwartaalgroei in marketing- en salesgekwalificeerde leads (MQL/SQL) en rapporteerde een pipeline van £7 mln+.

• **Uitvoering**: Voerde AI-ondersteunde workflows voor content, leadscoring en campagnes in, met een geschatte verkorting van de time-to-market met 40%.

Senior Marketing & Communications Manager — Accenture BeLux

Brussel | nov 2011 – sep 2016

• Leidde de BeLux-marketingfunctie over sectoren heen, met multichannelcampagnes, budgetbeheer en ROI-rapportage voor vier groeiplatformen.

Lead Generation & Online Marketing Manager, Europe — Iron Mountain

Brussel / Londen | mrt 2010 – okt 2011

• **Leidde datagedreven demand generation in 19 landen**: SEO, SEA, e-mail, telemarketing en de uitrol van marketingautomatisering.

EERDERE ERVARING — 1996–2010

• **The House of Marketing** (jul 2007–mrt 2010): Leidde marketing, communicatie en kennisdeling als lid van het managementteam, ter ondersteuning van consultants en sales.

• **RUTTENS+ — Freelance advies** (mrt 2001–mei 2007): Leverde marktonderzoek, marketingcommunicatie en salesinformatietools voor advies- en technologiebedrijven.

• **Cap Gemini Ernst & Young** (okt 1999–okt 2000): Ontwikkelde kennistools en trainingen voor Europese accountteams, offertes en klantopdrachten.

• **Mondex MasterCard International** (jan 1998–aug 1999): Leidde marktinformatie en informatiediensten, met onderzoek en beslissingsondersteuning voor de directie.

• **Accenture/Andersen** (jan 1996–jan 1998): Richtte Europese concurrentieanalyse in en beheerde analistenrelaties ter ondersteuning van strategie en sales.

OPLEIDING EN TALEN

• MSc International Marketing — University of Strathclyde, Glasgow

• BSc Economie; MSc IT / Informatica — Université de Namur

• **Frans** (moedertaal)

• **Nederlands** (professionele werkvaardigheid)

• **Engels** (volledige professionele vaardigheid)