

Bertrand Spilthooren

Nationalité suisse

Compétences

Soft skills

- Leadership
- Enthousiasme et optimisme
- Audace et énergie
- Exigence et rigueur
- Sens de l'éthique

Métier

- Elaborer et déployer une stratégie commerciale et marketing créatrice de valeur
- Mener des études et analyses
- Estimer et maîtriser un budget
- Travailler en mode projet
- Manager, fédérer et coacher les équipes autour d'un projet innovant
- Optimiser le parcours, l'expérience client
- Evaluer et améliorer les performances

Informatique

- MS Office
- CRM (salesforce, Dynamics, hubspot…)
- Google analytics, Outreach, Google Looker, Google trends
- ChatGPT, MS Designer
- Sage
- Canva, GIMP
- Réseaux sociaux
- WordPress

Langues

- Anglais : bilingue
- Espagnol : B2
- Arabe : notions orales

Formation

Executive certificate 2023
Stratégie digitale et marketing
HEC Executive Education - Paris

Executive certificate 2021
The leadership Transition Program
INSEAD - Fontainebleau

MASTER 2 2018
Stratégie et pilotage de la force de vente
ESSEC Business School - Paris

MASTER 2 2015
Management opérationnel
Thèse sous la direction de Francis Mambrini
ESSEC Business School - Paris

Licence Marketing 2006
Sup de Co – Marrakech

Directeur Commercial

Thonon les Bains / Genève / Orly
06 33 16 26 84
bertrand@spilthooren.eu / bertrand@spilthooren.ch
Linkedin.com/in/bertrand-spilthooren
https://www.bertrand-spilthooren.eu

Près de 15 ans d'expérience à assurer la gestion de projets complexes et ambitieux, pour assurer le développement de l'activité numérique dans le domaine de la santé, depuis la définition de la stratégie jusqu'à l'atteinte et le dépassement des objectifs fixés. Je m'appuie sur mon expertise dans la transformation digitale, l'accompagnement humain par un management de proximité pour performer sur des projets innovants. Je souhaite aujourd'hui poursuivre mon épanouissement dans une entreprise de renom à dimension internationale.

Expérience professionnelle

Médicalia

Prestataire de santé à domicile

Directeur national

France — oct. 2022 - avril 2023

Mission : dans un contexte de restructuration, en responsabilité de réorganiser l'activité et permettre le développement sur le territoire métropolitain.
Succès : augmentation de 36% du CA mensuel et de 39% du nombre de prises en charge.

- Management d'une équipe de 20 personnes : directeurs régionaux, managers de proximité, pharmaciens responsables BPDO, infirmiers coordinateurs, diététiciens et techniciens
- Analyse comptable, optimisation financière, trésorerie et achat
- Mise en place des processus de compliance pour réduire le risque financier
- Pilotage des Ressources Humaines : gestion du personnel, formation, onboarding, offboarding
- Elaboration de la stratégie marketing, organisation et participation aux congrès
- Développement commercial par l'encadrement des équipes, définition des objectifs et moyens à mettre en œuvre pour leur atteinte
- Renforcement des relations avec le réseau du groupe et des clients
- Conduite des projets informatiques, audit et mise en conformité des divers moyens de communications et systèmes informatiques
- Déploiement des outils de pilotage de l'activité et reporting au Président basé en Guadeloupe

GPLExpert

Assistance et services informatiques

Directeur Général de transition

Paris — juil. - oct. 2021

Mission : dans un contexte de forte croissance sur les 3 dernières années, pour cette entreprise familiale, chargé de mettre en place un système de management et d'élaborer des recommandations stratégiques dans les domaines achats, marketing et opérations.

- Définition de la stratégie et du plan d'actions à mettre en œuvre
- Refonte des contrats : mise en place d'un prérequis, du PAQ et révision des conditions de vente
- Analyse de la performance et mise en place d'un système de collecte et de suivi des KPI's

Zoll Medical Corp – division Zoll Data Systems

Fournisseur d'outils numériques

Country manager France & Suisse

Voisins-le-Bretonneux — juil. 2019 - juil. 2021

Mission : en rattachement au PDG des USA, implantation du Data System sur le marché France et Suisse par l'obtention d'un budget annuel de 500K€ pour démarrer l'activité.
Succès : repositionnement en période Covid par la transformation du budget en don pour des œuvres caritatives permettant de gagner en notoriété.

- Elaboration de la stratégie marketing : refonte du site Internet, SEO, création de contenus vidéos, newsletter, brochure, stand, pour un budget de 150K€
- Pilotage et mise en place des alliances : SFMU, GETAC, ANDSIS, Anamnesis, ANS, DNS, Numeum, Nuance Dragon, LESSIS
- Gestion de la politique tarifaire
- Développement commercial : SAMU 95, ARS IDF, 7 Grades, référencement UGAP

Centres d'intérêt

- Lecture de publications scientifiques
- Sensibilité à l'art - peinture
- Théâtre, ballet, opéra
- Pratique du tennis
- Parapente et handball en compétition
- Plongée
- Karting
- Fitness

Associations

- SFMU : board innovation
- Numeum : commission santé
- FedePSAD :commission perfusion
- AGIR : bénévole
- ESSEC Alumni santé : membre du bureau
- ESSEC Cigare : membre
- ASAGE : membre
- Sauv Life : mécène
- Donneur de sang

Berger-Levrault

Editeur de logiciels et services numériques

Directeur des ventes

Paris — juin 2018 - juin 2019

Mission : en responsabilité du management de l'équipe commerciale de 3 sédentaires et 3 ingénieurs commerciaux dans la vente de logiciels de santé.
Succès : atteinte de l'objectif de 5M€ de CA.

- Participation aux divers projets, suivi et reporting des ventes

Responsable de territoire

Sud de la France — nov. 2017 - juin 2018

Mission : dans le cadre du renouvellement de la gamme de l'offre sanitaire et sociale sur le Web, chargé de commercialiser les nouveaux produits aux clients et prospects.
Succès : atteinte de l'objectif de vente de 1.6M€.

- Elaboration des prévisionnels, des budgets et des projets commerciaux
- Management et animation de 5 commerciaux sédentaires

Walgreen Boots Alliance – division Alcura

Distribution de dispositifs médicaux de maintien et soins à domicile

Responsable de l'efficacité commerciale

Genevilliers — janv. 2017 - nov. 2017

Mission : management des équipes terrain des 4 directions régionales, chargé de transmettre la culture des produits digitaux à l'équipe de 60 commerciaux.
Succès : objectif de vente de 77M€ atteint.

- Supervision de la force de vente, mise en place et animation des workshops
- Création d'outils d'aide à la vente, refonte du discours et accompagnement à la première vente
- Développement et mise en place de nouveaux outils d'analyse et KPI's, reporting DG

BS Consultant

Cabinet conseil en e-santé

Consultant indépendant

Genève — depuis 2016

Mission : en réponse aux besoins des professionnels de la santé et de leurs patients, accompagnement dans la mise en place d'outils numériques et formation à leur utilisation.
Succès : notamment, la collaboration au lancement de l'algorithme d'IA permettant de prévoir le flux des visites aux urgences, dirigé par Aïssa Khelifa de Milvue, avec nomination « board innovation » par la société française de la médecine d'urgence.

- Gestion de projet formation : analyse du besoin, constitution des dossiers de financements et animation des sessions
- Participation à l'élaboration des Business Plan, des protocoles d'étude clinique
- Obtention des levées de fonds

Cegedim – Division CLM

Editeur de logiciels, de matériel et de services aux médecins libéraux, cliniques et hôpitaux

Responsable d'unité commerciale

Montpellier — 2011 - 2016

Mission : en responsabilité de la création de la BU, démarrage de l'activité et constitution du portefeuille clients.
Succès : une croissance annuelle de +49% en termes de clients et +65% de CA récurrent.
En 2015, le CA atteint 1M€.

- Etude de marché et élaboration du business plan à 6 mois, 1 an et 2 ans
- Planification de la stratégie
- Identification et création de partenariats, relations institutionnelles, création de l'association des utilisateurs
- Mise en place des modes opératoires business
- Gestion des budgets
- Organisations et animation d'opérations marketing, événements
- Management d'une équipe de technico-commerciaux
- Ventes techniques et complexes

Responsable de territoire

Lyon — 2009 - 2011

Mission : en charge du développement des ventes sur le secteur Lyonnais.
Succès : dépassement de l'objectif de +700% menant à la promotion interne.