



DIRECTEUR COMMERCIAL – DIRECTEUR GENERAL

# BERTRAND SPILTHOOREN

Citoyenneté



## PROFIL

Directeur international senior dont la carrière s'étend sur 15 ans dans le domaine de la eSanté, l'innovation et la transformation numérique, dont 10 ans de gestion, à la fois en entreprise et dans un environnement entrepreneurial. Mobilité internationale.

Téléphone : +33.6.33.16.26.84  
Mail : [bertrand@spilthooren.eu](mailto:bertrand@spilthooren.eu)

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### GPLEXPERT

Île-de-France (75) | Juil. 2021 – Oct. 2021  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE TRANSITION

J'ai été embauché pour mettre en place un système de management et élaborer des recommandations stratégiques dans cette entreprise familiale opérant dans l'infrastructure IT de santé qui s'est développée rapidement au cours des 3 dernières années.

-> Sous la responsabilité du PDG

- Mise en place d'un système de collecte et de suivi des indicateurs clés de l'entreprise.
- Définition d'une stratégie et d'un plan d'action dans les domaines des achats, du marketing et des opérations.
- Refonte des contrats (mise en place d'un pré-requis, mise en place de PAQ, révision des conditions de vente)

### ZOLL MEDICAL CORP, DIVISION ZOLL DATA SYSTEMS

Voisins-le-Bretonneux (78) | juil. 2019 – Juillet 2021  
COUNTRY MANAGER FRANCE & SWITZERLAND

ZOLL Data Systems est le leader mondial de la fourniture d'outils numériques aux services médicaux d'urgence.

- Démarrage de l'activité depuis zéro
- Obtention d'un budget annuel de 500K€ auprès du conseil d'administration de ZOLL Data Systems.
- Gestion d'un budget marketing de 150K€.

-> Rattachement au Président de ZOLL Data Systems

Réalisations :

- Marketing : Refonte du site Internet, SEO, Création de contenu (Vidéo, newsletter, brochure, stand...)
- Développement d'alliances : SFMU, GETAC, ANDSIS, Anamnesis, ANS, DNS, Numeum, Nuance Dragon, LESSIS
- Développement commercial : SAMU 95, ARS IDF, 7 Grades, référencement UGAP ; Politique tarifaire

### BERGER-LEVRULT

Île-de-France (75) | Juin 2018 – Juin 2019

DIRECTEUR DES VENTES DE LOGICIELS DE SANTÉ

- Objectif de 5 M€ de chiffre d'affaires atteint
- Manager l'équipe de 3 conseillers clientèle sédentaires et 3 ingénieurs commerciaux.
- Reporting ; Participation aux projets de l'entreprise
- Commercialiser les différentes offres, prévisions de ventes

## FORMATIONS & DIPLÔMES

2021

INSEAD | Fontainebleau  
EXECUTIVE CERTIFICATE  
The Leadership Transition Program

2017 – 2018

ESSEC Business School | Paris  
Stratégie et pilotage de la force de vente  
(Obtention Master 2 et GPA 17/20)

2013 – 2015

ESSEC Business School | Paris  
Responsable de Gestion  
Thèse sous la direction de Francis MAMBRINI  
(Obtention Master GPA 16.37/20)

2002 – 2006

Sup de Co | Marrakech  
Marketing  
(Obtention Licence)

## LANGUES

Français : Langue Natale  
Certification "Le Robert"

Anglais : Bilingue (+TOEIC : 885)

Espagnol : Niveau B2

Arabe : Notions orales

## HOBBIES & ASSOCIATIONS



ESSEC  
BUSINESS SCHOOL  
ALUMNI

numeum





# EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

## **BERGER-LEVRAULT**

Sud de France | Nov. 2017 – Juin 2018

RESPONSABLE DE TERRITOIRE LOGICIELS SANTE ET MEDICO-SOCIAL

Apporter l'offre sanitaire et sociale aux clients et prospects de Berger-Levrault.

- Commercialiser les différentes offres
- Réaliser des prévisions de ventes
- Participation aux projets commerciaux
- Animer 5 sédentaires
- Objectif de vente de 1,6 M€ atteint

## **WALGREENS BOOTS ALLIANCE, DIVISION ALCURA**

Gennevilliers (92) | Janv. 2017 – Nov. 2017

RESPONSABLE DE L'EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Superviser la force de vente (60 personnes) pour mettre en transmettre la culture commerciale des produits digitaux.
- Analyser les données d'activité, préparer le reporting à la Direction Générale.
- Membre du comité de direction

Réalisations :

- Objectif de vente de 77 M€ atteint
- Développement de nouveaux outils de suivi pour la gestion de l'activité
- Développement de la brochure et des discours MyAlcura en collaboration avec les directeurs régionaux et le marketing
- Animation des séminaires, accompagnement en duo

## **CONSULTANT INDEPENDANT EN ESANTE (TEMPS PARTIEL)**

Indépendant | Juil. 2016 – Present

Mettre les outils numériques au service des professionnels de santé et des patients

Depuis 11/2021

- Collaboration à la réalisation du business plan de HiNounou.com avec Charles BARK, Xavier SCHNEIDER, Daddier DUPONT en tant que General Manager et Chief Business Officer, Présentation I-Lab, élaboration protocole d'étude clinique
- Collaboration à la levée de fonds de GLOBAL-ID dirigée par Lambert SONNA et proposant un outil de sécurisation de l'accès aux bases de données
- Collaboration au lancement de l'algorithme d'intelligence artificielle permettant de prévoir le flux des visites aux urgences, dirigé par Milvue. En collaboration avec Aïssa KHELIFA et l'équipe MILVUE.

Depuis 2016, pour l'AFMC-LR (Association de formation)

- Analyse des besoins de formation des professionnels à l'utilisation des outils numériques.
- Élaboration de dossiers de financement soutenus par le FAF-PM dans le cadre de la formation continue.
- Animation des formations

## **CEGEDIM, DIVISION CLM (devenue Cegedim Santé)**

Montpellier (34) | Mai 2011 – Août 2016

RESPONSABLE D'UNITÉ COMMERCIALE

CLM est l'un des principaux fournisseurs de logiciels de soins de santé destinés aux professionnels de la santé

- Création de BU et activités de démarrage à partir de zéro
- 49% : croissance annuelle moyenne de la clientèle
- 65% : croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires récurrent
- 1M€ de chiffre d'affaires global de l'agence en 2015
- Ventes techniques et complexes
- Planification stratégique
- Mise en place de relations institutionnelles
- Gestion d'une équipe technique (3 personnes)
- Marketing et événementiel (organisation et animation)  
Rencontres professionnelles

## **CEGEDIM, DIVISION CLM (devenue Cegedim Santé)**

Lyon (69) | Janv. 2009 – Mai 2011

RESPONSABLE DE TERRITOIRE

- Vente de logiciels, de matériel et de services aux médecins libéraux, aux cliniques et aux hôpitaux.
- 2010 : n°1 français / 20 ingénieurs commerciaux
  - 202 137,35 € de marge
  - 113 Licences
- 2009 : N°3 français / 20 ingénieurs commerciaux