

LE NOMINÉS NÉERLANDOPHONES CATÉGORIE B2B



TIM CLAES (REALDOLMEN)

Tim Claes a terminé ses études d'ingénieur commercial en informatique de gestion à l'université d'Anvers en 1999. Il a commencé sa carrière au bureau de consultance Axias où il a accédé au rang de *partner*. Axias a ensuite été rachetée par Real Software, qui a fusionné avec Dolmen en 2008. Tim Claes est aujourd'hui directeur *sales*, marketing et communication interne au sein de cette entreprise de logiciels. Entièrement renouvelée, son organisation des ventes et du marketing est devenue la pierre angulaire du succès commercial de RealDolmen ces cinq dernières années. Tim Claes a replacé le client au centre des activités en développant notamment des plateformes numériques.



KATRIEN VAN HECKE (GRANDECO WALLFASHION GROUP)

Après avoir décroché un master en marketing management (Ehsal) en 1999, Katrien Van Hecke a commencé sa carrière en 2000 au sein du groupe de communication OgilvyOne. De 2006 à 2016, elle a été responsable marketing chez Novy (hottes et plaques de cuisson), avant de rejoindre Grandeco Wallfashion Group, l'un des principaux acteurs européens dans le domaine des revêtements muraux décoratifs. Jusqu'à son arrivée, aucune grande étape n'avait été franchie dans le domaine de la numérisation des activités. Les commandes des clients arrivaient par fax ou par e-mail, un système qui prenait énormément de temps. La *marketing manager* a dès lors développé une plateforme numérique où les clients professionnels peuvent désormais trouver tout ce dont ils ont besoin.



STIJN VANDER PLAETSE (TELENET)

Détenteur d'un master en sciences économiques appliquées de l'université de Hasselt en 1996, Stijn Vander Plaetse travaille dans le secteur des télécommunications et des médias depuis 1998. Il a notamment œuvré chez Belgacom et a été CEO de Certipost et de Mplus Group. A la tête d'une équipe de 150 personnes, il occupe aujourd'hui la fonction de *vice-president sales & channel* chez Telenet Business depuis 2018. Il y est arrivé en 2013 avec la mission de développer les activités de Telenet sur le marché des grandes et petites entreprises. Ce marché est crucial et en croissance pour le secteur des télécommunications.

LE NOMINÉS NÉERLANDOPHONES CATÉGORIE B2C



BÉNÉDICTE LOBELLE (LOTÉRIE NATIONALE)

Titulaire d'un master en histoire de l'art (UGent) et d'une licence spéciale en marketing (Vlerick Business School), Bénédicte Lobelle a travaillé plusieurs années au sein de l'entreprise de médias Sanoma, avant de rejoindre la Loterie Nationale en 2015 où elle est aujourd'hui directrice marketing. L'année dernière, elle a étendu le catalogue de produits en y ajoutant une nouvelle catégorie de jeux en ligne. Outre cet élargissement de l'offre, Bénédicte Lobelle a numérisé l'approche marketing de la Loterie Nationale. Elle a beaucoup investi dans les données et les outils en ligne. Conjugée au *storytelling*, cette approche portée par les données a permis aux actions marketing de l'entreprise de toucher les clients de manière plus ciblée.



BART TEMMERMAN (PUBLIQ)

Ingénieur commercial de formation (VUB), Bart Temmerman a commencé sa carrière en 1996 chez Arthur Andersen & Co dans l'audit et les assurances, avant de travailler pour Belgacom et Alcatel-Lucent. Depuis 2009, il dirige l'ASBL public qui facilite l'accès à l'offre de loisirs en Belgique. Bart Temmerman a notamment été à l'initiative du « Musuem Pass Musées » en 2015, une carte qui offre à son titulaire une année d'accès illimité à plus de 150 musées pour 50 euros. Ce passeport culturel a non seulement pour objectif d'accroître la fréquentation des musées, mais il remplit également une autre mission : les données que génère le « Musuem Pass Musées » lui permettent en effet de réaliser de nouvelles actions marketing.



BÉNÉDICTE VAN DEN DRIESSCHE (THE COOKWARE COMPANY)

Bénédicte Van den Driessche a obtenu des masters en communication et en gestion d'entreprise à l'UGent et un master en *general management* à la Vlerick Business School. Elle a commencé sa carrière chez Kellogg's et a ensuite exercé plusieurs fonctions chez Groupon en Belgique et à l'étranger. Elle est aujourd'hui directrice e-commerce de la division européenne de The Cookware Company qui commercialise notamment la marque de poêles GreenPan. Bénédicte Van den Driessche a dû élaborer une stratégie commerciale coûteuse qui a nécessité l'harmonisation de plusieurs canaux de vente parfois concurrents. Ces nouvelles activités représentent aujourd'hui une part substantielle du chiffre d'affaires de The Cookware Company.