

Frederic Bescond

St-Jean-Chrysostome, QC (à partir de mai 2026) - Frederic.Bescond@gmail.com - +41 76 512 43 96

<https://www.linkedin.com/in/frederic-bescond/> - <https://bescond.ovh>

Langues : français (natif), anglais (C2) et espagnol - Installation au Québec : suivi de conjoint

Directeur Marketing B2B

20 ans d'expérience en structuration d'équipes performantes et de moteurs de génération de pipeline dans des environnements complexes, réglementés et multi-marchés. Track record prouvé : +55% acquisition clients, +20% conversion, +200% croissance revenus. Entrepreneur, leader autonome et orienté résultats, alliant vision stratégique, rigueur d'exécution et maîtrise des outils data/IA au service de la croissance de produits technologiques.

Compétences Clés

- **Leadership d'équipe & gestion de la performance** : Recrutement, coaching et développement de « high-performing teams » avec priorisation claire, responsabilisation et excellence d'exécution
- **Génération de pipeline & marketing de croissance** : Structuration de programmes inbound et événements générant un pipeline qualifié mesurable, avec suivi du funnel, ROI et conversion
- **Go-to-market & marketing partenaires** : Traduction de la stratégie en messages clients différenciés, outils d'aide à la vente et discours de catégorie, déployés via un écosystème de partenaires

Expériences Professionnelles

Octobre 2025 à Aujourd'hui – **DIRECTEUR MARKETING, WITIVIO, BULLES (SUISSE)**

*Expert **B2B SaaS** (Microsoft 365) : pilotage de la stratégie marketing et **go-to-market***

- Définir le positionnement, la différenciation et le **discours de catégorie alignés avec le business**
- Piloter la **génération de pipeline multi-canal** (SEO, Paid, Social, ABM) et les campagnes répétables, incluant **partenariats stratégiques** (affiliation, Microsoft co-selling)
- **Lancer 3 produits** en alignant marketing/ventes/produit pour accélérer l'adoption et la conversion
- Déployer les **outils de sales enablement** et **piloter les événements** (salons, webinaires, événements partenaires) pour **générer des leads qualifiés**, convertir et fidéliser les clients
- Bâtir une **équipe hybride Agent IA / humain** : libéré 1 jour par semaine grâce à l'intégration progressive des agents IA sur des processus précis (ex: commentaires Google/Microsoft, mise à jour web) recentrant l'équipe sur les initiatives à plus fort impact
- Mettre en place les rythmes d'opération (priorités trimestrielles, suivis hebdomadaires), **recruter et coacher l'équipe**

Avril 2025 à Aujourd'hui – **CONSULTANT EN INNOVATION ET MARKETING DIGITAL**

- Conçu de manière autonome une **plateforme d'intelligence marketing** intégrant données marque, CRM, SEO et analytics via GenAI et 30+ API pour une prise de décision accélérée

Juin 2021 à Mars 2025 – **HEAD OF ECOMMERCE EUROPE, PMI, LAUSANNE (SUISSE)**

Direction, recrutement et coaching d'une équipe internationale de 10 experts supportant 33 marchés européens dans un environnement fortement réglementé

- **Structuré l'exécution marketing et la mise en marché multi-marchés** : 150+ lancements produits et 100+ campagnes déployés via **SOPs globales**, rythmes trimestriels et suivi hebdomadaire de la performance
- Adapté le **discours de catégorie et le go-to-market selon les spécificités marchés**, en assurant la **cohérence du parcours client** et la qualité du contenu à travers tous les points de contact
- Généré une **croissance mesurable du pipeline et des revenus** : +20% conversion et +45% trafic organique grâce à l'optimisation SEO, CRO et la personnalisation IA (Persado)

- **Piloté le retournement d'un marché sous-performant** (budget 1,8M€) : +55% acquisition clients et 80% de conversion utilisateurs via promotions ciblées, optimisation UX et gestion de la chaîne d'approvisionnement
- **Déployé l'initiative « Digital First DNA »** (chatbot IA, refonte UX, support YouTube) : **0,5M\$/an** d'économies sur un marché, avec potentiel de déploiement à l'échelle européenne
- **Créé et animé une communauté d'experts Web & SEO à travers 33 marchés** : 98% de retours positifs, accélération de l'adoption des meilleures pratiques et élévation des standards d'exécution
- **Développé une « high-performing team »** focalisée sur l'impact : reconnu par le PMI Award pour le dépassement des objectifs et le leadership d'initiatives transversales

Janvier 2020 à Mai 2021 – EU HUB SEO LEAD, PMI (consultant Isobar Dentsu), LAUSANNE (SUISSE)

- **Développé la génération de leads** et la présence digitale via campagnes SEO multicanales : +39% trafic organique, +107% revenus associés
- **Collaboré cross-fonctionnellement** (Design, UX, Contenu, Analytics, marchés) pour aligner les initiatives marketing, améliorer le parcours client et **élever l'impact business** : +61 points de NPS

Novembre 2015 à Août 2020 – BUSINESS ANGEL & MEMBRE DU BOARD, WEBMECANIK, ANNECY (FRANCE)

Scale-up B2B SaaS spécialisée en CRM & Marketing Automation inbound (Mautic® open source)

- Conseillé les dirigeants sur la stratégie de croissance et le go-to-market : optimisation MRR, réduction churn, CAC payback, conversion MQL vers SQL : break-even en 3 ans
- **Challengé la roadmap produit** et soutenu le développement de fonctionnalités marketing automation et inbound pour élargir le marché adressable
- Facilité le 2ème tour de financement (série B) en mobilisant les investisseurs historiques

Décembre 2007 à Juillet 2017 – DIRECTEUR ASSOCIÉ, PAPRIKA, ANNECY-LE-VIEUX (FRANCE)

Agence digitale & créative de 16 experts au service de comptes B2B & B2C (ONU, Mobalpa, FNAC CH...)

- **Piloté la croissance P&L** (+100% CA, +160% marge brute) et développé le portefeuille clients : +200% via fidélisation et acquisition
- **Déployé des stratégies omnicanales clients** (inbound, paid media, SEO, automation, événements, refonte de sites web) avec optimisation ROAS/CPA, suivi funnel et cohérence du parcours client
- **Recruté, coaché et développé les équipes.** Structuré les opérations : coordination parties prenantes, planification, formation continue (+200% productivité)

Éducation & Programmes Exécutifs

- Executive programme **AI Essentials for Business**, 2025 – **Harvard Business School**
- Executive programme **Stratégie d'Entreprise & Performance Financière**, 2024 – **INSEAD**
- Master en Commerce International, 2006 – **INSEEC Chambéry (France)**

Certifications

- **Leadership & Agile** : Global Leadership Pathway, SAFe® 6
- **CRM & Automation** : HubSpot, Webmecanik
- **Analytics** : Google Analytics 4, Hotjar
- **Paid Media** : Google Ads, LinkedIn Ads

Compétences Techniques

- **IA & Automation** : GenAI stratégique, prompt engineering, agentic IA, marketing automation avancée
- **Marketing Digital & Demand Gen** : SEO, paid, inbound, ABM, social, stratégies omnicanales
- **CRM & Plateformes** : Parcours client, segmentation, scoring, personnalisation sur HubSpot, Webmecanik
- **Data & Analytics** : Google Analytics 4, Looker Studio, Google Tag Manager, analytics comportementales
- **Gestion de Projets** : Jira, Confluence, Agile, coordination cross-fonctionnelle multi-marchés