

guide
**Comment structurer
son marketing en
fonction de sa taille ?**

**Indicateurs et ordres
de grandeur en B2B**

Thibault Mouglin
CMO pour PME B2B



J'entends souvent : “je ne suis pas assez gros pour faire du marketing”.

Ou encore : “je ne sais pas par où commencer pour construire mon équipe marketing.”

Voire même : “j’ai recruté en marketing, mais je ne sais pas comment structurer l’équipe et les missions.”

Si vous êtes dans ces situations et que vous vous demandez à quel moment vous devez accélérer voici quelques indicateurs

Cela va bien entendu dépendre de votre secteur, de votre business model, de la valeur de votre produit, etc.



**Quelle que soit la taille de
l'entreprise et la structure du
marketing, un CMO externe
sera profitable.**

Moins de 25 personnes,
il sera l'architecte de votre marketing

Entre 25 et 75 personnes,
il structurera le marketing et accompagnera
la montée en compétence de l'équipe

Plus de 75 personnes,
il sera à la fois guide et adjoint
du CMO en place



effectifs

Moins de **10** personnes

Le marketing est généralement conduit par les fondateurs, en parallèle de leurs autres tâches.

> **0** personne dédiée
(ou un stagiaire/alternant)

Un **CMO externe** vous sera utile pour vous apporter méthode et idées. Il vous aidera à écrire votre stratégie et exécuter des campagnes prioritaires.

> **accompagnement à quelques jours / mois**



Thibault Mouglin
CMO pour PME B2B



effectifs de **10** à **25** personnes

C'est généralement le moment de l'embauche d'un 1er marketeur. Qu'importe son scope, ce sera souvent un junior touche à tout.

La personne aura les connaissances de base en termes de campagnes et de canaux, et une grosse capacité d'exécution.

> **1** personne en CDI

Un **CMO externe** vous sera utile pour cadrer le marketing, accompagner la personne interne dans ses tâches et favoriser sa montée en compétence.

> **accompagnement à 1-2 jours / semaine**



Thibault Mouglin
CMO pour PME B2B



effectifs de **25 à 75** personnes

L'équipe grandit et se structure. Les profils deviennent verticaux (souvent par canal : SEO, SEA, événementiel, social, etc.) en fonction des campagnes passées.

La première recrue marketing est souvent nommée responsable.

> **2 à 5** personne en CDI

Un **CMO externe** vous sera utile pour sénioriser l'équipe et faire prendre de la hauteur au marketing, notamment en substituant la démarche par canal pour une approche écosystème.

> **accompagnement à 1-3 jours / semaine**



Thibault Mouglin
CMO pour PME B2B



À partir d'une cinquantaine
de personnes, le CMO externe
apportera toute sa **capacité à
lier les services** (marketing
avec sales, product, customer
success, design, etc.)



Thibault Mougin
CMO pour PME B2B



effectifs de **75 à 200** personnes

Le marketing participe pleinement à la croissance de l'entreprise. Le profil CMO interne devient alors indispensable.

Il réfléchira et appliquera la stratégie en fonction des objectifs de l'entreprise. Le CMO doit à terme intégrer le CoDir.

> **3 à 10** personne en CDI

Un **CMO externe** vous sera utile grâce à l'expérience de ses nombreuses problématiques résolues. Il challengera votre stratégie et apportera des idées nouvelles. Il accompagnera le CMO interne dans toutes les réflexions et décisions cruciales.

> **accompagnement à 2-3 jours / semaine**



Thibault Mouglin
CMO pour PME B2B



effectifs

Plus de **200** personnes

Le marketing continue de grandir et se structure autour du CMO.

Des pôles apparaissent selon les étapes du funnel ou les canaux de diffusion. Des profils techniques (développeurs, designers, graphistes) intègrent l'équipe.

> **5 à 20** personne en CDI

Un **CMO externe** vous sera utile dans la structuration de l'équipe, son articulation autour des objectifs de l'entreprise et la montée en compétence des profils.

> **accompagnement à 2-3 jours / semaine**



Thibault Mougin
CMO pour PME B2B



**Vous êtes dirigeant
d'entreprise et vous voulez
une réponse plus
personnalisée ?**

**Envoyez-moi un message, je
vous aiderai avec plaisir**

(gratuitement, si je peux vous répondre immédiatement)

Ça vous a plu ?



Thibault Mougin

CMO pour PME B2B

