



Bertrand REVOL
Directeur du pôle Industrie,
Services et Distribution

3^e RENCONTRE avec les associés de



Depuis sa création en 2012, le cabinet de recrutement TILLERMAN EXECUTIVE SEARCH se différencie par son positionnement singulier multisecteur et multimétier. Partons à la rencontre de ses associés, pour découvrir l'ADN du cabinet.

— PORTRAIT DE BERTRAND REVOL —

Issu du monde de la finance, Bertrand Revol a changé de cap professionnel en 2000 pour se consacrer au recrutement de dirigeants et de talents. Depuis plus de 20 ans, il se démène avec passion et engagement pour recruter des patrons ou des membres de comité de direction de Centres de Profits, de PME et d'ETI au profil unique.

> UNE CARRIÈRE DIRIGÉE PAR LE SENS DU CLIENT

Poussé par l'envie de mettre à profit son sens de l'écoute et de la relation client, Bertrand Revol s'est tourné vers le recrutement dès 2000.

Après 6 années d'audit financier pour le compte d'Ernst & Young et de Grant Thornton, il démarre sa carrière de recruteur chez Michael Page, qui lui offre rapidement l'opportunité de participer à la création d'une entité exclusivement dédiée à la recherche de dirigeants par approche directe. C'est dans ce contexte qu'il gèrera durant 13 années des mandats dans des secteurs aussi variés que les Services, l'Industrie et la Distribution. Il deviendra ainsi un spécialiste du recrutement de dirigeants de structures françaises et internationales de toutes envergures.

En 2014, doté d'un tempérament entrepreneurial et en quête d'un nouveau challenge professionnel, il s'associe avec Romain Boisnard, Jérôme Pallanca, Arnaud de Bonneville et Nicolas Bauer, 4 experts du recrutement rencontrés chez Michael Page. Un choix guidé par le partage de valeurs professionnelles, humaines et éthiques fortes - engagement, efficacité, confiance, bienveillance, droiture et transparence - et par une vision commune du métier. Leur association au sein du jeune cabinet Tillerman Executive Search concrétise une volonté commune d'offrir à leurs clients une expertise élevée en chasse de têtes, doublée d'une connaissance multisecteur et multimétier.

> UNE CLIENTÈLE LARGE POUR DES RECRUTEMENTS CIBLÉS

Depuis 7 ans Bertrand Revol est donc en charge du pôle Industrie, Services et Distribution de Tillerman Executive Search. Le périmètre est large tant les activités de ses clients sont variées : équipement automobile, matériel de construction, bricolage, secteur pharmaceutique, chimie, cosmétique, édition, analyse financière, plats cuisinés, énergies, nautisme, impression 3D...

Cette diversité, qu'il affectionne et qui l'anime au quotidien, se retrouve également au niveau du type d'entreprises qui lui font confiance. Il opère auprès de groupes internationaux cotés en bourse et de leurs filiales, de groupes familiaux, de PME/ETI, de participations de fonds d'investissement ou de Family Office.

À l'inverse, les postes qu'il cherche à pourvoir sont tout à fait ciblés. Bertrand Revol se présente comme un « spécialiste du recrutement de dirigeants ou de membres de comité de direction de centre profit de groupes internationaux, d'ETI ou de PME ». À titre d'exemple, il a placé en 2020 plusieurs dirigeants de participations de fonds d'investissement ou de Family Office renommés, des patrons de centre de profit au sein de multinationales ainsi que des directeurs financiers, industriels, achats, commerciaux, etc.

Bertrand Revol doit cette capacité à faire preuve d'adaptabilité et à entretenir des relations professionnelles de haut niveau, à sa première vie professionnelle au sein des plus grands cabinets d'audit internationaux.

> L'ABNÉGATION AU SERVICE DES ENJEUX

Selon l'expert en recrutement par approche directe, le métier fait aujourd'hui face à trois enjeux majeurs :

- Convaincre des talents souvent contactés et exigeants tant sur le plan financier que sur la qualité de vie que peut procurer le poste.
- Trouver de « vrais patrons » de PME et d'ETI ayant une fibre entrepreneuriale forte, des profils visionnaires sachant être opérationnels, créatifs, analytiques
- Répondre aux nouveaux objectifs de diversité des comités de direction.

Sa clé pour relever ces défis ? L'abnégation et le sens du résultat. « Persévérance et ténacité sont des qualités importantes dans notre métier. J'apprécie le côté stratégique de mes missions qui ne donne pas droit à l'erreur. On se doit de tout mettre en œuvre pour atteindre des objectifs ambitieux ».

L'investissement de Bertrand Revol dans ses missions commence toujours par une immersion dans l'entreprise afin d'en connaître tous les rouages : patrimoine, organisation, fonctionnement, environnement. Il prend le temps de découvrir ses clients en se rendant dans les bureaux, dans les usines, au plus proche des collaborateurs. Parce que selon lui « pour trouver et convaincre les bons candidats, il est important de mesurer tous les intérêts et avantages de

l'entreprise, mais aussi ses travers ».

Comprendre l'entreprise, le poste, ses enjeux. Échanger, conseiller, suivre les clients et candidats dans la durée. Trouver les bons profils au bon moment. Par son engagement auprès de ses clients, Bertrand se positionne comme un véritable partenaire. Il mise sur la confiance, la qualité, et la transparence, et constate à ce titre que ses clients ont 4, 6, 10, voire 15 ans de fidélité ! Ravi d'acquérir de nouveaux clients sur recommandation, il reste vigilant quant à la composition de son portefeuille clients afin de maintenir le niveau d'excellence de ses services.

Enfin, son abnégation se mesure aussi par la complexité de certaines missions qui lui sont confiées. Il a ainsi souvent gagné de nouveaux clients dans des contextes difficiles au départ. Il n'est pas inhabituel, par exemple, qu'on le missionne pour trouver des profils rares à la suite de cabinets ayant balayé le marché sans succès.

> ASSOCIÉS ET COMPLÉMENTAIRES

L'organisation singulière du cabinet Tillerman constitue, aux yeux de Bertrand Revol, une véritable arme pour faire face aux enjeux du métier.

Tillerman fait partie des rares cabinets qui disposent d'un département de recherche intégré. Pour chacune de ses missions, Bertrand travaille main dans la main avec le service de son associé Jérôme Pallanca, afin d'identifier rapidement des candidats répondant aux objectifs de recrutement et aux enjeux des postes.

Par ailleurs la complémentarité des 7 associés en termes de secteurs et de métiers permet à chacun d'optimiser ses compétences individuelles. Ils n'hésitent pas à mener des missions à plusieurs, en transverse, pour répondre à des besoins clients qui parfois sortent de leur propre périmètre d'expertise.



TILLERMAN
EXECUTIVE SEARCH

NOUS CONTACTER
> bertrandrevol@tillerman.fr

EN SAVOIR PLUS
> www.tillerman.fr