

Etienne Gaumery

Business Developer & Recruteur — Alternance 16 mois

- Hays • Bordeaux (33) • Novembre 2025
 - 38 ans • Permis B • Nouvelle-Aquitaine • Anglais courant
 - Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
- 📞 +33 6 20 56 82 57 ✉️ gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Étudiant en alternance, j'allie sens commercial, aisance relationnelle et stratégie digitale. Mon objectif ? Contribuer à la croissance d'une équipe dynamique tout en développant une expertise en recrutement et business development.

J'aime convaincre, prospecter et développer des portefeuilles clients. Mon expérience entrepreneuriale et ma formation digitale me permettent d'allier autonomie, rigueur et sens du résultat dans la prospection et la gestion de pipeline. Passionné par l'humain et la relation de confiance.

Motivé pour rejoindre Hays : apprendre les rouages du recrutement, développer mes compétences en business development et évoluer dans un environnement exigeant, formateur et stimulant. Disponible dès novembre 2025 pour une alternance de 16 mois.

💻 Compétences clés

Business Development

Prospection clients Développement portefeuille Closing & négociation

Gestion Clients & RH

Gestion pipeline Sourcing candidats Accompagnement

Performance & Résultats

Analyse de performance Reporting commercial Optimisation processus

Outils Digitaux

CRM & HubSpot LinkedIn Sales Google Suite Analytics

Langues

Français (natif) Anglais courant Espagnol élémentaire

Qualités

Créativité Rigueur Esprit d'équipe Sens de l'engagement

◇ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sep 2025 – Sep 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Stratégie marketing digital, CRM & automation, Data analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Marketing automation & IA générative

Développement d'applications web (Bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, JavaScript, Figma, PostgreSQL, Ruby on Rails • Développement d'applications web complètes

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Commerce international, liaison avec la clientèle, gestion de projets culturels

🏠 Expériences

Fondateur - Galerie Joséphine

2019 - Présent

Galerie en ligne — Business Development & Performance

Création et développement d'une galerie (Asie & Pacifique) • prospection clients B2C/B2B • closing ventes d'art (+35% trafic) • gestion de portefeuille clients • négociation et fidélisation • gestion logistique et partenariats • analyse de performance et reporting commercial.

Catawiki — Chargé relation client & CRM

2016 - 2018

Plateforme internationale — Gestion clients & Performance

Suivi CRM et qualité de service (>90% satisfaction) • gestion de pipeline clients • prospection et développement de portefeuille • coordination transversale avec les équipes • animation d'événements de formation • gestion de partenariats et reporting des performances commerciales.

Christie's — Assistant Ventes

2015

Maison de ventes aux enchères — Ventes & Relation client

Coordination d'événements de vente • prospection clients haut de gamme • closing et négociation • gestion de portefeuille clients • animation de présentations commerciales • travail en équipe internationale • sens du service et de la performance.

🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif) 🇬🇧 Anglais (Courant) 🇪🇸 Espagnol (Intermédiaire)

💖 Centres d'intérêt

↗ **Performance & Business** : sens du résultat, prospection, closing, développement commercial

👥 **Relationnel** : aisance relationnelle, gestion d'équipes, accompagnement, confiance client

🌐 **International** : expérience Australie, équipes multiculturelles, anglais courant, espagnol

⚡ **Sports** : randonnée, trail, surf, golf