

Etienne Gaumery

Assistant Account Manager / Traffic Management -
Alternance | Webmarketing • Gestion de comptes

Feed Manager • Bordeaux (33)

38 ans • Alternance (rythme 1/2) • Disponible dès à présent

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Mon parcours m'a mené du marché de l'art (Christie's Paris, Catawiki Amsterdam) au digital, où j'ai développé mes compétences en gestion de comptes clients, optimisation de campagnes et reporting. J'ai appris à suivre des plans d'action, à formuler des propositions pour atteindre les objectifs, à analyser des résultats et à optimiser les performances. J'ai également géré des relations clients au quotidien et coordonné des projets avec des équipes variées.

Actuellement en MBA Marketing Digital à MyDigitalSchool Bordeaux, je cherche une alternance en webmarketing dans le cadre de ma formation. J'ai déjà travaillé sur des projets variés : optimisation de campagnes digitales, gestion de comptes clients, reporting avec suivi de KPIs et analyse de résultats. Je maîtrise Excel pour l'analyse de données et la création de tableaux de bord, ainsi que les leviers webmarketing (SEO/SEA, Google Ads). J'aime être pro-actif, autonome et rigoureux dans le suivi des comptes.

Ce qui m'anime ? Travailler dans un environnement dynamique où je peux développer mes compétences en gestion de comptes et en optimisation de campagnes. J'ai envie de mettre mes compétences en webmarketing, relation client et reporting au service d'une entreprise en pleine croissance, et d'évoluer rapidement en apprenant aux côtés d'une équipe jeune et dynamique.

Compétences clés

Gestion de comptes clients & optimisation

Suivi & bon déroulement plans d'action Formulation propositions pour atteindre objectifs
Optimisation comptes & campagnes au quotidien Paramétrage catalogues produits
Lancement clients sur leviers webmarketing

Leviers webmarketing & analytics

SEO/SEA, Google Ads Optimisation campagnes digitales Analyse de performances & KPIs
Reporting mensuel (actions, résultats) Analytics (GA4, Looker Studio)

Outils & compétences techniques

Excel (analyse données, tableaux de bord) CRM (Notion, Salesforce, gestion bases)
Reporting & suivi de performance Outils webmarketing (Google Ads, Meta) Gestion de projet (Trello, planning)

Relation client & soft skills

Relation client au quotidien Pro-activité, autonomie & rigueur Organisation & priorisation
Dynamisme & bon relationnel Communication bilingue FR/EN + ES

Formation

MBA Expert Marketing Digital - Alternance

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux • Rythme 1/2

Stratégie marketing digital, gestion de projet web & CRM, data marketing & analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Social Ads, marketing automation & IA générative. Projets : audit digital marketing d'un cabinet immobilier à Bordeaux (analyse SEO/SEA, étude de concurrence), création d'un projet autour de la gamification du sport (étude de marché, business model, prototypage), refonte d'une application pour station de ski (UI/UX, parcours utilisateurs).

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, Sass, Bootstrap, JavaScript ES6, Stimulus, Figma, PostgreSQL, git, GitHub, Heroku, Ruby on Rails. Développement de projets de fin d'étude et mise en production d'applications web.

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Expériences

Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Création et développement d'une galerie d'art avec plus de 50 œuvres vendues à l'international. Gestion de comptes clients : suivi de plans d'action, formulation de propositions pour atteindre les objectifs, optimisation continue des campagnes digitales (SEO, newsletters). Paramétrage et gestion de catalogues produits. Reporting mensuel avec analyse constructive et synthétique des résultats (suivi KPIs, trafic organique +35% en 6 mois). Relation client au quotidien et coordination avec partenaires internationaux.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

Amsterdam, Pays-Bas • Juil. 2016 - Jan. 2018

Gestion de comptes clients pour 3 000+ utilisateurs (acheteurs/collectionneurs) avec un taux de satisfaction >90%. Suivi de plans d'action et optimisation des processus : coordination avec l'équipe tech, collaboration avec des interlocuteurs variés (clients, partenaires). Mise en place et optimisation d'un système CRM pour suivre les transactions et analyser les performances. Analyse des résultats de manière constructive et proposition d'améliorations opérationnelles. Reporting régulier des actions menées avec suivi de performance.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Gestion de comptes et optimisation pour 15 ventes aux enchères (art moderne & contemporain) : suivi de plans d'action, coordination de la préparation, réception des œuvres, paramétrage de catalogues. Optimisation des campagnes digitales (catalogues en ligne, campagnes emailing) contribuant à générer +15% de participation en ligne. Relation client avec collecteurs et vendeurs. Optimisation de la base CRM (+2 000 contacts). Reporting mensuel avec analyse constructive des résultats et ajustement des stratégies pour atteindre les objectifs.

Langues

 Français (Natif)  Anglais (Courant)  Espagnol (Intermédiaire)

Centres d'intérêt

 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires, actions solidaires

 **Voyages** : découvertes, langues et rencontres

 **Art & expositions** : galeries, musées, scènes locales

 **Sports** : trail, surf, planche à voile, golf, tennis, padel