

Etienne Gaumery

Alternant Vendeur Concepteur H/F – Howdens
Cuisines

Bordeaux • Pompignac (33) • Alternance 21-24 mois • Rythme 1
semaine de cours / 2 semaines en entreprise (rythme adaptable 1/2)

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



Profil

Vendeur-conseil orienté relation client, je prépare une alternance de 21 à 24 mois en tant qu'Alternant Vendeur Concepteur H/F chez Howdens Cuisines. J'ai une solide expérience de la relation client par téléphone, en face à face et par email, avec la gestion de portefeuilles clients importants et le suivi de projets de A à Z.

J'aime accompagner les clients dans la définition de leurs besoins, poser les bonnes questions et proposer des solutions sur mesure qui respectent leurs contraintes (budget, espace, usage). Curieux et rigoureux, je suis motivé pour apprendre la conception sur logiciel de modélisation 3D, la lecture de plans et les aspects techniques liés à l'aménagement de cuisines.

Doté d'un fort esprit d'équipe, j'aime relever des challenges collectifs, partager les bonnes pratiques et contribuer aux objectifs du magasin. Sérieux, à l'écoute et orienté satisfaction client, je suis à l'aise dans un environnement dynamique où la vente, le conseil, l'établissement de devis et le suivi des commandes structurent le quotidien.

Compétences clés

Vente & conseil client

Accueil client en showroom et au téléphone Découverte des besoins et reformulation
Argumentation commerciale et conseil personnalisé Établissement de devis commerciaux
Négociation des prix dans le respect de la marge Suivi commercial du projet client de A à Z

Conception & aménagement de cuisines

Accompagnement du client dans la définition de son besoin et de ses attentes
Propositions d'agencement et d'optimisation des espaces Prise en compte des contraintes techniques et budgétaires
Motivation pour la conception de plans sur mesure en 3D

Organisation & suivi des dossiers

Gestion de portefeuilles clients Passation et suivi des commandes dans un logiciel interne
Suivi des livraisons et des installations Respect des objectifs de marge et de satisfaction client

Qualités personnelles

Vendeur-se dans l'âme, orienté satisfaction client Écoute active et empathie
Fort esprit d'équipe et goût des challenges collectifs Organisation, rigueur et fiabilité
Autonomie et sens des responsabilités

Outils & langues

Outils bureautiques et CRM

À l'aise avec les logiciels et plateformes en ligne

Suite Office et outils collaboratifs

Permis B

Français (natif)

Anglais (C1)

Espagnol (intermédiaire)

Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 - Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux (en cours)

Spécialisation en marketing et communication digitale : stratégie, parcours client, création de contenus, analyse de données et gestion de projet. Développement d'une forte sensibilité au besoin client, à la mise en valeur de l'offre et à l'expérience utilisateur.

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 - Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, Sass, Bootstrap, JavaScript ES6, responsive design, PostgreSQL, git, GitHub, Ruby on Rails. Méthodes agiles, travail en équipe, rigueur et souci du détail, transférables à la gestion de projets clients et au suivi de dossiers.

MBA International Business of Art

2011 - 2013 • ICART, Paris

Expériences professionnelles

Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Création et développement d'une galerie d'art : accueil des visiteurs, conseil personnalisé et vente d'œuvres. Accompagnement des clients dans la définition de leur projet (budget, dimensions, style), gestion des devis et suivi des commandes. Mise en place de la communication (réseaux sociaux, newsletters) et organisation d'événements, avec une attention particulière portée à la présentation, à l'agencement de l'espace et à l'expérience client.

Catawiki - Customer Service Representative bilingue

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

Gestion d'un portefeuille de plus de 3 000 clients internationaux (téléphone, email) dans un environnement dynamique. Prise en charge complète des demandes : écoute, reformulation, résolution de problèmes et suivi des dossiers. Respect des objectifs de qualité de service et de délais, développement d'une forte aisance relationnelle, d'un sens de l'écoute et d'une communication claire, utiles pour la vente, la négociation de devis et le suivi de projets clients.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination d'une quinzaine de ventes aux enchères haut de gamme : préparation des dossiers, suivi des clients et assistance aux enchérisseurs (téléphone, en salle, en ligne). Garantie d'une information claire, d'un accueil irréprochable et d'une expérience client premium, en lien avec les équipes commerciales et marketing. Sens du détail, rigueur et gestion de plusieurs demandes simultanées.

Langues

 Français (Natif)  Anglais (Avancé, C1)  Espagnol

Centres d'intérêt

 **Œnologie & gastronomie** : passion pour les vins et la découverte des terroirs

 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires

 **Voyages** : découvertes et rencontres

 **Art & expositions** : galeries et musées

 **Sports** : trail, surf, golf, tennis

