

Etienne Gaumery

Promoteur des Ventes | Promotion des ventes •

Gestion de stocks • Relationnel terrain

SIG - Service Innovation Group • Bordeaux (33)

38 ans • CDD 6 mois • Disponible dès à présent • Permis B

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Dynamique, proactif et orienté résultat, j'ai développé mes compétences en promotion des ventes et en relationnel terrain. J'ai le sens du terrain, un excellent relationnel et l'envie de représenter une marque iconique. J'ai appris à veiller au réassort des linéaires et frigos, à gérer rigoureusement les stocks, à assurer un bon relationnel avec le personnel des points de vente, et à réaliser des reportings précis pour faciliter le travail des équipes commerciales.

En MBA Marketing Digital à MyDigitalSchool Bordeaux, je cherche un poste de Promoteur des Ventes. J'ai une aisance naturelle et un sens du contact qui me permettent de créer des échanges simples, fluides et efficaces avec les équipes en magasins. J'ai un vrai sens commercial : je sais valoriser les produits, adapter mon discours et convaincre avec professionnalisme. Je suis titulaire du permis B et j'apprécie les déplacements quotidiens. J'ai une forte orientation résultat, autonomie et rigueur.

Compétences clés

Réassort & Visibilité Produits

Veille au réassort des linéaires, frigos, vitrines Réassort espaces snacking Garantir visibilité optimale produits

Respect emplacements négociés (frigos, snacking) Maintien de la PDL (Plan de Linéaire)

Gestion de Stocks

Gestion rigoureuse des stocks Préconisations de commande Anticipation des ruptures

Optimisation stocks minimum Suivi des niveaux de stock

Relationnel Terrain & Sens Commercial

Relationnel avec personnel points de vente Aisance naturelle & sens du contact Valorisation des produits

Adaptation du discours commercial Convaincre avec professionnalisme

Reporting & Remontée d'Informations

Reporting précis après chaque visite Remontée informations commerciales Remontée informations opérationnelles

Communication avec Responsables Secteur Facilitation travail équipes commerciales

Opérations Commerciales & Mobilité

Participation installations & réimplantations Opérations commerciales Déplacements quotidiens Permis B

Sens du terrain

Qualités & Relationnel

Excellent relationnel Sens commercial développé Orientation résultat & autonomie Rigueur & organisation

Dynamisme & proactivité

◊ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Stratégie marketing digital, gestion de projet, relationnel et communication. Compétences en promotion des ventes, gestion de stocks, réassort produits, relationnel terrain, reporting et remontée d'informations commerciales. 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 vente d'œuvres à l'international. Promotion des ventes : veille au réassort des linéaires et vitrines, gestion rigoureuse des stocks (préconisations de commande, anticipation des ruptures, optimisation des stocks). Relationnel avec les points de vente et partenaires : aisance naturelle, sens du contact, valorisation des produits, adaptation du discours commercial. Reporting précis après chaque visite et remontée d'informations commerciales et opérationnelles. Participation aux opérations commerciales et installations.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion de comptes utilisateurs avec un fort taux de satisfaction. Promotion des ventes : gestion de la présence produits, veille au réassort, gestion rigoureuse des stocks et optimisation. Relationnel terrain : excellent relationnel avec les équipes en magasins, sens du contact, échanges simples et efficaces. Sens commercial : valorisation des produits, adaptation du discours, convaincre avec professionnalisme. Reporting régulier et remontée d'informations commerciales. Coordination avec des prestataires externes et équipes internes.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Gestion de projets pour des ventes aux enchères (art moderne & contemporain) : promotion des ventes, veille au réassort et gestion rigoureuse des stocks. Relationnel terrain : excellent relationnel avec les équipes en magasins et points de vente, sens du contact, création d'échanges simples et efficaces. Sens commercial : valorisation des produits, adaptation du discours, convaincre avec professionnalisme. Reporting précis après chaque visite et remontée d'informations commerciales. Participation aux opérations commerciales, installations et réimplantations. Coordination et suivi des relations prestataires externes et équipes internes.

🌐 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