

Etienne Gaumery

Business Developer H/F/D — Alternance

- Dataventure | EDG Group • Boulogne-Billancourt (92) • Alternance
- 38 ans • Permis B
- MyDigitalSchool Bordeaux • Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

📞 +33 6 20 56 82 57 📩 gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Étudiant MBA Marketing Digital (MyDigitalSchool Bordeaux), je recherche une alternance Business Developer chez Dataventure | EDG Group. Passionné de prospection commerciale et de marketing digital, je veux apprendre le développement commercial dans l'univers de la data et de la performance marketing.

J'aime passer de l'idée à l'exécution : prospection multicanal (email, téléphone, réseaux), analyse des besoins clients, construction de propositions commerciales personnalisées, gestion CRM et suivi de portefeuille. Je produis aussi des supports clairs (PPT, formats vidéo courts) et je suis les résultats pour améliorer en continu.

Disponible dès à présent. Autonome, orienté résultats et doté d'excellentes capacités relationnelles, je suis motivé pour apprendre dans un environnement start-up dynamique et contribuer à la croissance de Dataventure par l'excellence commerciale et l'innovation digitale.

💻 Compétences clés

Business Development

Prospection commerciale Gestion de portefeuille Négociation

Marketing Digital & Data

Performance marketing Analyse de données Conversion

Prospection Multicanal

Email Téléphone Réseaux sociaux

CRM & Outils

Gestion CRM Pack Office Reporting

Relation Client

Analyse besoins Propositions commerciales Suivi client

Qualités

Autonomie Orientation résultats Esprit start-up Force de proposition

❖ Formation

MBA Marketing Digital (Bac+5)

Sep 2025 – Sep 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation à distance (compatible alternance) • CRM & marketing automation, Data analytics, Stratégie digitale, Gestion de projet, Growth

Développement d'applications web (Bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Full-stack : bases de données, analyse de données, workflows projets tech

MBA Commerce international de l'art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Analyse de marché, stratégie commerciale, négociation

✿ Expériences

Fondateur - Galerie Joséphine

2019 - Présent

Galerie en ligne — Business Development & prospection

Prospexion commerciale multicanal (email, réseaux sociaux), analyse des besoins clients et construction de propositions commerciales personnalisées, gestion CRM 200+ clients, négociation et suivi de portefeuille, développement de partenariats stratégiques (50+ œuvres vendues, +25% croissance CA).

Customer Service Representative - Catawiki

2016 - 2018

Plateforme de vente aux enchères en ligne

Prospection commerciale multicanal (email, téléphone, réseaux sociaux), analyse des besoins clients et construction de propositions commerciales, gestion CRM 2000+ contacts, négociation et suivi de portefeuille, développement de partenariats stratégiques — expertise Business Development multiculturelle.

Bids Office Assistant - Christie's

2015

Maison de ventes aux enchères

Prospection commerciale et développement de nouveaux clients, analyse des besoins et construction de propositions commerciales personnalisées, gestion CRM 2000+ contacts, négociation et suivi de portefeuille, coordination avec équipes marketing et IT, +15% croissance des ventes.

Département Art Russe - Sotheby's

2013

Maison de ventes aux enchères

Prospection commerciale et développement de nouveaux clients pour ventes Londres (Serebriakova, Gontcharova, Aivazovsky), analyse des besoins et construction de propositions commerciales personnalisées, coordination équipe internationale, négociation et suivi de portefeuille — excellente rigueur analytique et esprit d'équipe.

🌐 Langues

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

❤️ Centres d'intérêt

🕒 Sports : Randonnée, Trail, Surf, Golf

🌍 Voyages : Europe & Asie • curiosité pour les cultures locales

🔗 Engagement : maraude alimentaire (collecte, distribution, logistique terrain) • initiatives solidaires

