

Etienne Gaumery

Country Junior Sales Manager France

Shaktiman • Bordeaux • Développement commercial B2B •
Réseau distributeurs • CRM & marketing • Intérêt pour le
secteur agricole

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



👤 Profil

Orienté **développement commercial** et **résultats**, j'aime prospecter, qualifier des leads, présenter une offre de manière claire et suivre un **pipe commercial** jusqu'au **closing**. Mon parcours dans le **marché de l'art** (Christie's Paris, Catawiki Amsterdam), en **hôtellerie-tourisme** et en **conciergerie haut de gamme** m'a appris à construire une relation de confiance avec des clients exigeants, à comprendre rapidement leurs besoins et à y répondre avec professionnalisme.

Formé en **hôtellerie** (Vatel Bordeaux), au **commerce international** (ICART Paris) et actuellement en **MBA Marketing Digital** (MyDigitalSchool Bordeaux), j'ai développé des compétences en **prospection B2B**, en **gestion de portefeuille clients** et en **utilisation de CRM** pour structurer un pipeline et suivre les opportunités. J'ai l'habitude de préparer des rendez-vous, de réaliser des suivis réguliers, de participer à des actions de promotion et de travailler en lien avec le marketing pour adapter les messages au marché français.

Aujourd'hui, je souhaite rejoindre **Shaktiman** en tant que **Country Junior Sales Manager pour la France** afin de contribuer au développement de votre présence sur le territoire : appuyer le Country Sales Manager, identifier et animer un réseau de **distributeurs et revendeurs**, participer aux salons et événements professionnels, et remonter les **besoins du terrain** pour nourrir la stratégie commerciale. Curieux et motivé par le **secteur agricole** et la mécanisation, je veux mettre mon énergie, mon sens du relationnel et mon organisation au service de la croissance de Shaktiman en France.

💻 Compétences

Développement commercial & prospection B2B

Prospection B2B (téléphone, visio, terrain) Qualification de leads (distributeurs, revendeurs, utilisateurs finaux)
Préparation & suivi de rendez-vous Gestion de pipeline & relances Participation à salons & événements
Argumentation commerciale

Réseau distributeurs & relation client

Animation de réseau (distributeurs / revendeurs) Suivi de portefeuille clients Fidélisation & satisfaction client
Remontée des besoins terrain Travail en binôme avec le Country Sales Manager

Marketing & CRM

Utilisation de CRM pour le suivi du pipe Pack Office (Excel, PowerPoint)

Contribution à des campagnes & supports commerciaux

Suivi de KPI commerciaux (CA, pipe, taux de conversion)

Études de marché simples (concurrence, besoins clients)

Organisation & langues

Autonomie & sens des priorités

Gestion multi-projets / multi-dossiers

Français (langue maternelle)

Anglais (courant)

Espagnol (notions)

Permis B • Mobilité

Formation

MBA Expert Marketing Digital (en cours)

2025 – 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux • Alternance

Stratégie marketing digital, **gestion de la relation client**, CRM, outils digitaux. Formation orientée service client, analyse de besoins clients et gestion de portefeuilles. Développement de compétences en communication, écoute et résolution de problèmes.

Web Development Bootcamp

Jan 2024 - Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Formation technique : HTML, CSS, JavaScript, outils digitaux. **Appétence pour l'informatique** et maîtrise du **Pack Office** (Word, Excel, PowerPoint). Compétences techniques permettant de comprendre les outils informatiques et de s'adapter rapidement aux nouveaux systèmes et technologies.

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Commerce international, **relation avec la clientèle**, coordination de projets et **gestion de dossiers complexes**. Formation apportant une excellente aisance relationnelle, un bon niveau rédactionnel et une capacité à travailler dans un environnement en évolution rapide.

Expériences professionnelles

Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Création et développement d'une activité : **gestion complète de la relation client** (prospection, suivi, fidélisation).

Assistance clients sur leurs demandes liées aux commandes, factures et abonnements. **Gestion administrative** des dossiers clients et coordination logistique. Mise en place d'un système de **suivi client** pour assurer le traitement efficace des demandes et respecter les engagements dans les délais impartis.

Catawiki - Customer Service Representative bilingue

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

Gestion de la relation client pour un portefeuille de plus de 3 000 clients avec un taux de satisfaction élevé.

Assistance clients multicanaux (téléphone, email) sur leurs demandes liées aux commandes, abonnements et factures. **Suivi des demandes** jusqu'à leur résolution complète et **respect des engagements** dans les délais impartis. **Implémentation d'un système CRM** pour suivre les dossiers clients. **Interactions avec différents services internes** pour garantir le bon traitement des demandes et la qualité du service.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination de la préparation de 15 opérations, de la réception des dossiers à leur finalisation. **Gestion de la relation client** professionnelle : **assistance** sur leurs demandes, **analyse de leurs besoins** et **suivi des dossiers** jusqu'à résolution. **Gestion d'une base CRM** de plus de 2 000 contacts. **Interactions avec les différents services** pour garantir le bon traitement des demandes clients et assurer une expérience client de haut niveau.

Langues

🇫🇷 Français (Natif)

🇬🇧 Anglais (Avancé, C1)

🇪🇸 Espagnol (Notions)

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