

Etienne Gaumery

Account Manager – Surplex (Groupe TBA)

Bordeaux • Nouvelle-Aquitaine • CDI • Vente aux enchères industrielles en ligne

+33 6 20 56 82 57

gaumery@hotmail.com



Profil

Account Manager orienté acquisition clients B2B, je souhaite rejoindre Surplex pour développer le marché français des ventes aux enchères industrielles en ligne. J'ai une solide expérience de la vente B2B, de la prospection, de la négociation et de la gestion de portefeuilles clients, avec une forte capacité à convaincre des décideurs (chefs d'entreprise, cadres dirigeants) et à conclure des contrats.

Autonome et proactif, je sais analyser les marchés, identifier les segments cibles et développer un portefeuille clients de manière structurée. J'ai une forte volonté de réussir, je reste concentré sur mes objectifs et je trouve des solutions de manière autonome. J'aime travailler dans un environnement entrepreneurial où la performance est directement récompensée et où l'initiative est valorisée.

Doté d'excellentes compétences en acquisition de clients et d'une aisance relationnelle, je sais représenter une entreprise auprès de vendeurs potentiels, négocier des conditions commerciales et fidéliser les clients. Je parle français (natif) et anglais (avancé), et je suis motivé pour contribuer à l'expansion continue du marché Surplex en France.

Compétences clés

Acquisition clients B2B & prospection

- Excellentes compétences en acquisition de clients
- Prospection et identification de vendeurs potentiels
- Analyse de marché et définition de segments cibles
- Développement de portefeuille clients
- Fidélisation et expansion continue du marché

Négociation & vente B2B industrielle

- Négociation et conclusion de contrats
- Représentation de l'entreprise auprès de décideurs (chefs d'entreprise, cadres dirigeants)
- Vente B2B dans secteurs industriels (mécanique, ingénierie, logistique, construction, agricole)
- Vente technique et biens d'équipement
- Ventes aux enchères industrielles en ligne

Autonomie & performance

- Haut niveau d'autonomie et forte volonté de réussir
- Travail autonome avec soutien d'équipe engagée
- Recherche de solutions de manière autonome
- Concentration sur objectifs et dépassement de performance
- Modèle de rémunération basé sur la performance

Relation client & communication

- Aisance relationnelle et capacité à convaincre
- Interlocuteur fiable et de confiance
- Satisfaction client et réussite client à cœur

Communication avec administrateurs judiciaires, chefs d'entreprise, cadres dirigeants

Langues & environnement

Français (natif)

Anglais (avancé, niveau avancé)

Environnement entrepreneurial et innovant

Cadre international et équipe professionnelle

◇ 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 : acquisition de clients (collectionneurs, entreprises, institutions), prospection active et développement d'un portefeuille clients. Négociation de contrats de vente, conseil personnalisé et accompagnement des clients dans leurs projets. Représentation de l'entreprise auprès de décideurs, gestion de la relation client de A à Z et fidélisation. Travail autonome avec forte volonté de réussir, analyse de marché et développement de nouveaux segments clients.

Catawiki - Customer Service Representative bilingue

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

Gestion d'un portefeuille de plus de 3 000 clients internationaux B2B dans un environnement de marketplace en ligne. Acquisition et fidélisation de clients, prospection active et développement de nouveaux segments. Négociation de conditions commerciales, résolution de problèmes complexes et suivi de dossiers jusqu'à conclusion. Excellentes compétences en acquisition de clients, aisance relationnelle avec décideurs internationaux et capacité à convaincre dans un contexte B2B. Performance mesurée et récompensée, travail autonome avec objectifs clairs.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination d'une quinzaine de ventes aux enchères haut de gamme : représentation de l'entreprise auprès de clients premium (collectionneurs, entreprises, institutions), négociation de conditions et conclusion de contrats. Gestion de portefeuille clients, prospection et acquisition de nouveaux enchérisseurs. Travail en équipe avec services commerciaux, marketing et juridique, aisance relationnelle avec décideurs et capacité à convaincre dans un environnement B2B exigeant. Autonomie, rigueur et forte volonté de réussir.

🌐 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