

Etienne Gaumery

Attaché(e) Commercial(e)

Bordeaux • Disponible immédiatement

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Fort d'une expérience solide en développement commercial et gestion de portefeuille clients, j'ai développé une expertise dans l'entretien et le développement de relations commerciales durables. Mon expérience chez Catawiki (gestion d'un portefeuille de 3 000+ utilisateurs) et Christie's (coordination de ventes aux enchères dans l'univers du luxe) m'a permis de comprendre les codes et enjeux de l'univers premium, de développer une excellente aisance relationnelle et de capitaliser sur différents outils médias (print, digital, événementiel) pour générer des développements commerciaux.

Autonome et proactif, je suis orienté résultats et dispose d'une forte capacité à comprendre rapidement les besoins des clients pour proposer des solutions adaptées. Ma maîtrise des outils digitaux et ma capacité à les intégrer dans une approche commerciale 360° me permettent de valoriser la diversité des outils de l'entreprise (print, digital, vidéo, événementiel). Passionné par l'art de vivre et le secteur vitivinicole, je souhaite mettre mes compétences en développement commercial et mon excellence relationnelle au service d'un média de référence. Bilingue anglais (C1), excellente maîtrise des outils digitaux et capacité à établir des partenariats durables.

Compétences clés

Développement commercial & gestion de portefeuille

- Entretien & développement portefeuille clients
- Génération développements commerciaux
- Prospection propriétés, maisons, coopératives
- Développement secteur Food & spiritueux
- Gestion portefeuille 3000+ clients

Relations clients & partenariats

- Excellente aisance relationnelle
- Établissement partenariats durables
- Compréhension codes univers du luxe
- Gestion relations clients premium
- Négociation & contractualisation

Secteur vin & économie de la filière

- Connaissance économie filière vin
- Appétence secteur vitivinicole
- Compréhension enjeux propriétés & maisons
- Intérêt oenotourisme & art de vivre

Outils médias & digitaux

- Capitalisation outils médias 360°
- Print, digital, vidéo & événementiel
- Maîtrise outils digitaux
- Intégration digitale approche commerciale
- Organisation événements & réunions

Compétences comportementales

- Autonomie & proactivité
- Orientation résultats
- Excellence relationnelle reconnue
- Capacité analyse & synthèse
- Adaptabilité & réactivité

Compétences techniques & langues

Pack Office (maîtrise complète)

Outils CRM & gestion commerciale

Outils digitaux & analytics

Français (natif)

Anglais (bilingue C1)

Espagnol (courant)

◇ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital avec compétences en gestion administrative, relation client et suivi de dossiers. Projets : gestion de bases de données clients, suivi et traitement de réclamations, établissement de devis, facturation et coordination avec les équipes. Maîtrise des outils de gestion et de la suite Office.

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. Développement de projets et mise en production d'applications web. Intégration web, intégration de maquettes, animations JavaScript et responsive design mobile first.

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

🏠 Expériences

Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Gestion complète de l'entreprise : relations clients, gestion administrative et suivi de dossiers. Organisation d'événements : réservation de salles, coordination prestataires, gestion logistique. Coordination avec les services internes et externes. Maîtrise du pack Office pour la gestion de tableaux de suivi et le suivi des règlements. Rigueur et réactivité pour contribuer efficacement aux objectifs.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion d'un portefeuille de 3 000+ clients avec excellent taux de satisfaction. Développement commercial : prospection, négociation et contractualisation. Excellente aisance relationnelle pour établir des partenariats durables (BTOB et BTOC). Capitalisation sur outils médias (digital, événementiel) pour générer des développements. Orientation résultats et autonomie.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination de 15 ventes aux enchères dans l'univers du luxe. Gestion de relations clients haut de gamme (collecteurs, vendeurs) avec compréhension des codes du luxe. Développement commercial : prospection, gestion de portefeuille et suivi régulier. Utilisation d'outils médias variés (print, événements) pour valoriser l'offre. Autonomie et orientation résultats.

🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif) 🇬🇧 Anglais (Avancé - C1) 🇪🇸 Espagnol (Courant)

💖 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