

# Etienne Gaumery

Commercial - Delicious

Paris • Disponible immédiatement

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



## À propos

Vrai chasseur avec une culture du résultat et une énergie communicative, j'ai développé une expertise solide en prospection, closing et gestion du cycle de vente de A à Z. Mon expérience chez Catawiki (gestion d'un portefeuille de 3 000+ clients) m'a permis de développer une excellente capacité à écouter, comprendre et convaincre, ainsi qu'une résilience face aux objections. J'ai une forte appétence pour les outils digitaux et une rigueur dans le suivi de mon pipeline commercial pour générer de la croissance. Organisé et rigoureux, je n'ai pas peur du téléphone et j'aime travailler sur les leads entrants pour les convertir en clients. Ma capacité à pitcher avec impact, à gérer les négociations et à faire du closing me permet de construire la croissance de demain. Je veux apprendre vite, progresser et avoir un impact visible dans une aventure entrepreneuriale en forte croissance. Passionné par la foodtech et le secteur de la restauration, je souhaite mettre mes compétences commerciales et ma culture du résultat au service de Delicious. Bilingue anglais (C1), maîtrise des outils CRM et excellente communication écrite et orale.

## Compétences clés

### Prospection & identification

Identification nouveaux prospects   Prospection téléphonique & mails   Contact & génération intérêt  
Travail sur leads entrants   Gestion comptes stratégiques

### Cycle de vente & closing

Gestion cycle vente de A à Z   Qualification & démonstration   Pitch avec impact   Négociation & closing  
Maîtrise offre & argumentaire

### Gestion pipeline & suivi

Suivi précis pipeline Hubspot   Relances efficaces   Organisation & rigueur   Force de proposition stratégies

### Compétences comportementales

Culture du résultat   Énergie communicative   Résilience & gestion objections   Écoute, compréhension & conviction  
Appétence outils digitaux   Collaboration équipes

### Compétences techniques & langues

Hubspot & CRM   Outils digitaux & prospection   Pack Office   Français (natif)   Anglais (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

Développement commercial : prospection, qualification et gestion du cycle de vente de A à Z. Négociation, closing et construction de relations commerciales durables. Gestion de portefeuille clients avec suivi rigoureux et relances efficaces. Organisation d'événements commerciaux et collaboration avec partenaires. Culture du résultat et énergie communicative.

### Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion d'un portefeuille de 3 000+ clients avec excellent taux de conversion. Prospection téléphonique et par mails pour identifier et contacter de nouveaux prospects. Cycle de vente complet : qualification, pitch avec impact, négociation et closing. Travail sur leads entrants avec relances efficaces. Résilience face aux objections et culture du résultat.

### Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Développement commercial : prospection, gestion de portefeuille clients haut de gamme et closing. Pitch avec impact pour convaincre et générer de l'intérêt. Maîtrise de l'offre et argumentaire adapté. Gestion de comptes stratégiques avec suivi rigoureux. Écoute, compréhension et capacité à convaincre.

## 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