

Etienne Gaumery

Business Developer Foodtech/Restauration –
Candidature Delicious

Bordeaux • Hybrid/Remote partiel • Disponible immédiatement pour
un CDI

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Formé à l'ICART (MBA International Business of Art) puis au bootcamp Le Wagon, j'ai développé une solide expérience en développement commercial et relation client BtoB. De Catawiki à la Galerie Joséphine, j'ai appris à prospecter, pitcher des offres, gérer des cycles de vente complets et closer des partenariats stratégiques.

Mon approche allie culture du résultat et résilience : je suis un vrai chasseur, organisé et rigoureux, avec une énergie communicative. Je sais écouter, comprendre les besoins des clients et convaincre avec impact. Pas peur du téléphone ni des objections, je maîtrise la prospection multi-canaux (appels, mails, réseaux) et le suivi précis de mon pipe dans des outils CRM. Force de proposition, je contribue activement à affiner les process et les arguments commerciaux.

Je souhaite rejoindre Delicious pour faire grandir votre réseau de partenaires restaurateurs et contribuer à la croissance de votre startup foodtech. Passionné par la restauration et convaincu par votre mission de réinventer la restauration, je suis prêt à embarquer dans l'aventure et à avoir un impact visible chaque semaine sur le développement de vos marques virtuelles.

💻 Compétences clés

Prospection & développement commercial

Identification & prospection nouveaux restaurants Prospection multi-canaux (appels, mails, réseaux)

Pitcher offre avec impact & générer intérêt Travail leads entrants & comptes stratégiques

Cycle de vente & closing

Qualification, démonstration & négociation Closing & gestion cycle de vente A à Z Gestion objections & résilience

Culture du résultat & énergie communicative

Outils & suivi performance

Hubspot (CRM) & suivi pipe précis Relances efficaces & organisation rigoureuse

Outils digitaux & aisance informatique Force de proposition techniques de vente

Collaboration & expertise

Collaboration équipes opérations & marketing Affinage process & arguments commerciaux

Maîtrise offre (marques, modèle, outils, bénéfices) Écoute active & compréhension besoins clients

◊ Formation

Formation continue communication & marketing digital

2025 – en cours • Bordeaux

Gestion de projets de communication, rédaction web SEO, animation de communautés, design de newsletters, monitoring des performances digitales et coordination d'événements

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, JavaScript, Figma, PostgreSQL, Ruby on Rails • Développement d'applications web complètes

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Commerce international, liaison avec la clientèle, gestion de projets culturels

✿ Expériences

Galerie Joséphine - Fondateur & Directeur

Mai 2019 - Aujourd'hui

Bordeaux & Paris - Business Developer BtoB & BtoC

Développement commercial en autonomie : prospection multi-canaux (réseaux, appels, mails) pour identifier et contacter de nouveaux clients, pitcher l'offre avec impact et générer de l'intérêt • Cycle de vente complet : qualification des besoins, démonstration produits, négociation et closing de 80 clients particuliers et professionnels • Gestion pipe et suivi performance : organisation rigoureuse du portefeuille clients, relances efficaces et culture du résultat pour développer le chiffre d'affaires • Résilience et gestion objections : pas peur du téléphone ni des refus, capacité à rebondir et à adapter les arguments commerciaux pour convaincre.

Catawiki - Customer Service Representative

Juil. 2016 - Jan. 2018

Remote - Business Developer BtoB marketplace

Développement commercial BtoB : prospection et identification de nouveaux vendeurs premium, pitching de l'offre plateforme avec impact et génération d'intérêt • Cycle de vente A à Z : qualification des besoins, démonstration des outils, négociation des conditions et closing de partenariats stratégiques • Gestion pipe dans CRM : suivi précis du portefeuille de vendeurs, relances efficaces, organisation rigoureuse et collaboration avec équipes opérations & marketing pour affiner les arguments • Culture du résultat : écoute active, compréhension des besoins clients, gestion des objections et énergie communicative pour développer le réseau de partenaires.

Christie's - Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris - Business Developer BtoB grands comptes

Développement commercial BtoB grands comptes : prospection et identification de nouveaux clients, travail sur leads entrants et comptes stratégiques pour 15 ventes • Pitcher avec impact : maîtrise de l'offre (services d'enchères, fonctionnalités, bénéfices), démonstration et génération d'intérêt auprès de clients grands comptes • Cycle de vente complet : qualification, démonstration, négociation et closing, gestion des objections et résilience face aux refus • Collaboration transversale : travail avec équipes internes (CRM, juridique, IT) pour affiner les process et arguments commerciaux, force de proposition sur les techniques de vente.

🌐 Langues

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

♥ 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