

Etienne Gaumery

Chef(fe) de secteur - Foodtech Végétal |

Développement commercial • Distribution •

Merchandising • Négociation centrales

OCEAN KISS • Paris intra-muros / Eysines

38 ans • Stage/Alternance • Disponible dès juillet 2025 • Permis B

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Attrait prononcé pour l'alimentation et la foodtech, motivé par les projets responsables et innovants. Expérience solide en développement commercial et distribution : fondateur de Galerie Joséphine depuis 2019 avec développement commercial actif, plus de 50 œuvres vendues à l'international, développement du CA et gestion de portefeuille clients. Chez Catawiki, supervision de la relation client pour 3 000+ utilisateurs avec un taux de satisfaction >90%, prospection, fidélisation et développement du chiffre d'affaires. Chez Christie's, coordination de 15 ventes aux enchères avec optimisation de la base CRM (+2 000 contacts) et développement de la participation (+15%).

Compétences commerciales : prospection nouveaux clients, négociation, fidélisation, développement CA, tournées commerciales optimisées. Merchandising : amélioration de la visibilité produits, mise en place de dispositifs PLV, animation, promotion, négociation d'espaces supplémentaires. Reporting : établissement de reporting réguliers avec suivi des KPI's clés et propositions d'optimisation. Dynamique, force de proposition, autonome et organisé : des compétences prêtes à être mises au service d'OCEAN KISS pour développer la distribution à Paris intra-muros et contribuer au rayonnement de la marque dans les points de vente partenaires.

Compétences clés

Développement Commercial & Distribution

Développement distribution numérique (grande distribution) Développement CA produits

Gestion parc points de vente Prospection nouveaux clients & obtention commandes Fidélisation clients existants

Négociation & Centrales d'Achat

Transformation accords négociés centrales Optimisation accords (implantation, pricing, actions promo)

Valorisation leviers marketing 4P Négociation & communication Suivi présence produit & implantation

Merchandising & Force de Vente

Amélioration visibilité produits en rayon Mise en place dispositifs PLV, animation, promotion

Négociation espaces supplémentaires Présentation optimale références Missions 4P Force de Vente

Tournées Commerciales & Terrain

Définition & réalisation tournées commerciales optimisées Suivi relation & fidélisation clients

Ambassadeur marque & rayonnement Mise en valeur produits points de vente Collecte informations terrain

Reporting & Veille

Reporting hebdomadaire activité Suivi KPI's clés Propositions optimisation pour atteindre objectifs

Qualités & Compétences

Âme commerciale & développeur Dynamique & force de proposition Organisation & gestion du temps
 Autonome & prise d'initiatives Attract alimentation & foodtech

❖ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital et commerce. Compétences en développement commercial, distribution numérique (grande distribution), prospection et fidélisation clients, négociation avec centrales d'achat, merchandising et PLV, missions 4P Force de Vente, reporting et suivi KPI's, veille concurrentielle. Projets : développement CA, gestion parc points de vente, optimisation accords centrales, amélioration visibilité produits, organisation tournées commerciales.

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

Fondation et développement d'une galerie spécialisée dans les peintres voyageurs. Développement commercial : développement du CA avec plus de 50 œuvres vendues à l'international, gestion de portefeuille clients, prospection nouveaux clients et obtention de commandes, fidélisation clients existants. Distribution : gestion d'un parc de points de vente, développement de la distribution, optimisation des accords et négociations. Merchandising : amélioration de la visibilité produits, mise en place de dispositifs promotionnels, négociation d'espaces supplémentaires, présentation optimale des références. Tournées commerciales : définition et réalisation de tournées commerciales optimisées, suivi de la relation client, ambassadeur de la marque. Reporting : établissement de reporting réguliers avec suivi des KPI's clés et propositions d'optimisation pour atteindre les objectifs.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Supervision de la relation client pour 3 000+ utilisateurs (acheteurs/collectionneurs) avec un taux de satisfaction >90%. Développement commercial : prospection nouveaux clients, fidélisation et développement du CA, gestion de portefeuille clients, obtention de commandes. Négociation : bonnes compétences en communication et négociation, propositions de solutions adaptées aux besoins clients. Suivi relation : suivi de la relation client, collecte d'informations précieuses sur le terrain, remontée d'observations et recommandations. Reporting : reporting régulier avec suivi des KPI's clés, propositions d'optimisation. Organisation : sens développé de l'organisation et de la gestion du temps, capacité à travailler de manière autonome et à prendre des initiatives.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 – Déc. 2015

Coordination de la préparation de 15 ventes aux enchères (art moderne & contemporain). Développement commercial : optimisation de la base CRM (+2 000 contacts gérés), développement de la participation (+15%), prospection et fidélisation clients. Négociation : négociation avec clients (collecteurs et vendeurs), transformation d'accords négociés, optimisation des accords (implantation, pricing, actions promotionnelles). Merchandising : création de supports de vente contribuant à améliorer la visibilité, mise en place de dispositifs promotionnels, présentation optimale des références. Veille : collecte d'informations sur le terrain, veille concurrentielle active, remontée d'observations et recommandations. Reporting : suivi des budgets, facturations et reporting régulier. Organisation, rigueur et méthodes pour garantir la performance commerciale.

❤️ Centres d'intérêt

🔗 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires, actions solidaires

🌐 **Voyages** : découvertes, langues et rencontres

🎨 **Art & expositions** : galeries, musées, scènes locales

ℳ **Sports** : trail, surf, planche à voile, golf, tennis, padel