

Etienne Gaumery

Chargé(e) de développement multisites – Territoria Mutuelle (Groupe APICIL)

Bordeaux • Départements 33, 40, 65 • CDI • Prévoirance fonction publique

+33 6 20 56 82 57

gaumery@hotmail.com



Profil

Chargé de développement commercial avec expérience confirmée, je souhaite rejoindre Territoria Mutuelle pour contribuer à la croissance et à la fidélisation du portefeuille d'adhérents dans les départements 33, 40 et 65. J'ai une solide expérience du développement commercial, de la vente, de la négociation et de la gestion de portefeuilles clients, avec une forte capacité à animer des réunions d'information et à assurer des permanences physiques.

Autonome et à l'aise avec le contact humain, je sais mener des actions sur les contrats collectifs pour attirer de nouveaux adhérents, proposer des services additionnels et représenter l'entreprise auprès de prospects. La prise de parole en public est une formalité pour moi, et j'aime animer des réunions, présenter des offres et développer la relation client dans un secteur à forte valeur ajoutée comme la prévoyance.

Rigoureux et organisé, je sais élaborer un reporting régulier de mon activité, assurer une veille sur les offres du marché et contribuer à la compétitivité de l'entreprise. Je dispose du permis B, je suis mobile et disponible pour des déplacements fréquents. Je recherche un poste où je peux mettre mes compétences commerciales au service de la prévoyance pour la fonction publique.

Compétences clés

Développement commercial & vente

Expérience commerciale confirmée Développement commercial multisites Actions sur contrats collectifs
Attraction de nouveaux adhérents Proposition de services additionnels
Croissance et fidélisation du portefeuille d'adhérents

Représentation & animation

Animation de réunions d'information Présentation d'offres de prévoyance Assurance de permanences physiques
Prise de parole en public (formalité) Contact humain et aisance relationnelle

Négociation & secteur assurance

Négociation de contrats Expérience dans le secteur de l'assurance (idéalement)
Prévoyance pour la fonction publique Gestion de portefeuille multisites Couvrir un ou deux départements

Reporting & veille marché

Élaboration de reporting régulier d'activité Veille sur les offres du marché Restez compétitif et analyse concurrentielle
Suivi de performance et indicateurs

Autonomie & mobilité

Autonomie confirmée

Permis B (requis)

Déplacements fréquents

Mobilité sur départements 33, 40, 65

Organisation et gestion du temps

📁 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 : développement commercial multisites, prospection active et acquisition de nouveaux clients (collectionneurs, entreprises, institutions). Négociation de contrats, présentation d'offres et animation de réunions d'information. Représentation de l'entreprise, assurance de permanences physiques et gestion de la relation client de A à Z. Élaboration de reporting régulier d'activité, veille marché et fidélisation du portefeuille. Travail autonome avec déplacements fréquents, prise de parole en public et contact humain.

Catawiki - Customer Service Representative bilingue

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

Gestion d'un portefeuille de plus de 3 000 clients internationaux B2B : développement commercial confirmé, actions sur contrats collectifs et attraction de nouveaux adhérents. Négociation de conditions commerciales, proposition de services additionnels et fidélisation du portefeuille. Animation de réunions d'information, présentation d'offres et assurance de permanences. Élaboration de reporting régulier d'activité, veille marché et suivi de performance. Expérience commerciale confirmée, aisance relationnelle et prise de parole en public.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination d'une quinzaine de ventes aux enchères haut de gamme : développement commercial, représentation de l'entreprise et négociation de contrats. Animation de réunions d'information, présentation d'offres et assurance de permanences physiques. Gestion de portefeuille clients multisites, prospection active et acquisition de nouveaux clients. Élaboration de reporting régulier, veille marché et suivi de performance. Expérience commerciale confirmée, autonomie, prise de parole en public et contact humain.

🌐 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