

Etienne Gaumery

Assistant Marketing Innovation - Alternance |

Marketing • Innovation • Veille • Analyse

Groupe Savencia • France

38 ans • Alternance (rythme 1/2) • Disponible dès à présent

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Curieux, dynamique et motivé, je suis passé du marché de l'art (Christie's Paris, Catawiki Amsterdam) au digital, où j'ai développé mes compétences en marketing, veille, analyse et innovation. J'ai appris à réaliser des veilles actives, à analyser des marchés et la concurrence, à créer des tableaux de bord marketing avec recommandations, à gérer des projets et à développer du contenu créatif. J'ai aussi développé une excellente aisance relationnelle et rédactionnelle, avec un sens créatif développé et une approche rigoureuse et autonome.

En MBA Marketing Digital à MyDigitalSchool Bordeaux, je cherche une alternance en marketing innovation dans le cadre de ma formation. J'ai bien noté que l'offre initiale concerne un stage, mais je tente ma chance pour une alternance qui me permettrait de combiner formation théorique et expérience pratique sur une durée plus longue. J'ai déjà travaillé sur des projets nécessitant veille, analyse et créativité : veille et analyse de marché, réalisation de tableaux de bord, analyse de performances, développement de concepts, création de contenu. Je maîtrise Excel pour l'analyse de données et les tableaux de bord marketing, ainsi que PowerPoint pour les présentations et supports commerciaux. Je parle couramment anglais, et je suis attiré par les univers de la gastronomie et du luxe.

Ce qui m'anime ? Contribuer à l'innovation produit et au développement de concepts créatifs dans l'univers de la gastronomie. J'aime être autonome, organisé et rigoureux dans l'analyse et la synthèse. J'ai envie de mettre mes compétences en marketing, veille, analyse et créativité au service de Savencia, et d'apprendre sur le développement de produits innovants et l'élaboration de plans stratégiques tout en apportant ma contribution à l'équipe marketing innovation.

💻 Compétences clés

Veille & analyse de marché

Veille active marché & concurrence Analyse de marché & catégories Analyse de la concurrence

Esprit de synthèse & capacité d'analyse Analyse de données & indicateurs

Tableaux de bord & reporting marketing

Réalisation de tableaux de bord marketing Fact book & performance des gammes

Recommandations d'actions correctives Analyse de performance produits Suivi de KPIs & indicateurs

Développement de produits & innovation

Génération de concepts produits Développement de nouveaux produits Test conso/client Supports de lancement

Collaboration avec R&D

Créativité & contenu marketing

Gestion de projets & outils

Gestion de projets marketing

Suivi relations prestataires externes

Coordination services internes

Excel (analyse données, tableaux de bord)

PowerPoint (présentations, supports)

Organisation & relationnel

Polyvalence & autonomie

Organisation rigoureuse

Aisance relationnelle

Intérêt gastronomie & luxe

Anglais courant

Formation**MBA Expert Marketing Digital - Alternance**

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux • Rythme 1/2

Stratégie marketing digital, gestion de projet web & CRM, data marketing & analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Social Ads, marketing automation & IA générative. Compétences en marketing innovation, veille et analyse de marché, tableaux de bord marketing, développement de produits, créativité et contenu. Projets : audit digital marketing d'un cabinet immobilier à Bordeaux (analyse SEO/SEA, étude de concurrence), création d'un projet autour de la gamification du sport (étude de marché, business model, prototypage), refonte d'une application pour station de ski (UI/UX, parcours utilisateurs).

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, Sass, Bootstrap, JavaScript ES6, Stimulus, Figma, PostgreSQL, git, GitHub, Heroku, Ruby on Rails.

Développement de projets de fin d'étude et mise en production d'applications web.

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Expériences**Galerie Joséphine - Fondateur**

Bordeaux • Mai 2019 – Aujourd'hui

Création et développement d'une galerie d'art avec plus de 50 œuvres vendues à l'international. Veille active et analyse du marché de l'art : analyse de la concurrence, veille des tendances, analyse de catégories. Réalisation de tableaux de bord marketing : suivi de performances, analyse de résultats commerciaux (trafic organique +35% en 6 mois), recommandations d'actions correctives. Développement de concepts créatifs et de contenu marketing : catalogues, supports de présentation commerciale, fiches argumentaires. Gestion de projets : suivi des relations avec prestataires externes et services internes. Collaboration pour le développement de nouveaux projets. Mise à jour de bases de données et formalisation de documents.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion de comptes pour 3 000+ utilisateurs (acheteurs/collectionneurs) avec un taux de satisfaction >90%. Veille et analyse : collecte et consolidation de données, analyse de résultats de manière constructive, analyse de performances.

Réalisation de tableaux de bord marketing : mise en place et optimisation d'un système CRM pour suivre les transactions et analyser les performances, reporting régulier avec identification des besoins d'évolution. Gestion de projets : organisation rigoureuse, autonomie dans le suivi des actions, collaboration avec des interlocuteurs variés (clients internationaux, partenaires, équipe tech). Développement de contenu et supports : création de supports de présentation, formalisation de documents. Utilisation d'outils numériques (Excel, PowerPoint) pour la mise à jour de bases de données et le suivi des parcours utilisateurs.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 – Déc. 2015

Gestion de projets pour 15 ventes aux enchères (art moderne & contemporain) : veille active et analyse du marché de l'art, analyse de la concurrence et des catégories. Réalisation de tableaux de bord marketing : consolidation d'informations, analyse de résultats, reporting mensuel avec analyse constructive et synthétique. Développement de concepts et contenu : génération de concepts pour les ventes, développement de supports de présentation commerciale, catalogues, fiches

argumentaires. Gestion de projets : coordination de la préparation, suivi des relations avec prestataires externes et équipes internes. Collaboration pour le développement de nouveaux projets. Optimisation de la base CRM (+2 000 contacts) avec organisation rigoureuse. Participation aux réunions de coordination et élaboration de plans stratégiques. Utilisation d'outils numériques (Excel, PowerPoint) pour la mise à jour de bases de données.

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