

Etienne Gaumery

Commercial - Delicious

Bordeaux • Disponible immédiatement

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Je suis passionné par le développement commercial et j'aime la relation client. Chez Catawiki, j'ai géré un portefeuille de plus de 3 000 clients, ce qui m'a appris à écouter, comprendre les besoins et convaincre. J'ai développé une vraie résilience face aux objections et j'ai toujours aimé le contact téléphonique. Je suis organisé, je sais structurer mon travail et je suis rigoureux dans le suivi de mon pipeline commercial. J'apprends vite, j'aime progresser et je veux avoir un impact concret. La foodtech et le secteur de la restauration m'intéressent beaucoup car ce sont des secteurs en pleine transformation. Chez Delicious, je vois l'opportunité d'aider des restaurateurs à mieux vivre de leur métier en leur apportant du chiffre et de la visibilité. Je veux contribuer à cette aventure entrepreneuriale en forte croissance où je pourrai voir mon impact chaque semaine. J'ai une appétence pour l'automation et les outils digitaux (Brevo, Make, Cursor...) qui permettent d'optimiser les processus commerciaux. Je suis bilingue anglais.

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 commercial | Relances efficaces | Organisation & rigueur | Force de proposition stratégies

Collaboration & amélioration continue

Collaboration équipes opérations & marketing | Affinement process & arguments

Force de proposition techniques de vente | Stratégies de prospection innovantes

Compétences comportementales

Culture du résultat | Énergie communicative | Résilience & gestion objections | Écoute, compréhension & conviction

Appétence outils digitaux | Collaboration équipes

Compétences techniques & langues

Appétence automation (Brevo, Make, Cursor) | Outils CRM & prospection | Outils digitaux | Pack Office

Français (natif) | Anglais (C1) | Espagnol (courant)

◊ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital qui me permet de comprendre les enjeux de la communication digitale et du e-commerce. J'apprends la gestion de projets, la relation client et le suivi commercial. Les projets pratiques me permettent de travailler sur la gestion de bases de données clients, le suivi des ventes et la coordination avec les équipes. Je développe aussi mes compétences sur les outils de gestion et 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 complet : j'ai construit mon portefeuille de clients depuis la création de l'entreprise. Je prospecte activement de nouveaux clients, je les qualifie selon leurs besoins et je gère tout le cycle de vente jusqu'à la signature. Je négocie les contrats, je fais du closing et je construis des relations commerciales durables. J'organise des événements pour rencontrer des prospects et développer le réseau. Je suis rigoureux dans le suivi de mes dossiers avec des relances régulières.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion d'un portefeuille de plus de 3 000 clients avec un excellent taux de satisfaction. J'étais en charge de la prospection téléphonique et par mails pour identifier et contacter de nouveaux prospects. Je gérais le cycle de vente complet : je qualifiais les besoins, je présentais l'offre de manière claire et convaincante, je négociais les termes et je faisais du closing. J'ai beaucoup travaillé sur les leads entrants que j'ai convertis en clients grâce à des relances régulières et adaptées. J'ai appris à gérer les objections, à rebondir et à toujours trouver des solutions. C'est là que j'ai vraiment développé mon goût pour le commercial et ma culture du résultat.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 – Déc. 2015

J'ai coordonné 15 ventes aux enchères dans l'univers du luxe. Mon rôle était de proscrire des clients (collecteurs, vendeurs), de présenter l'offre de manière à générer de l'intérêt et de gérer les relations avec ces clients haut de gamme. J'ai appris à maîtriser l'offre, à adapter mon argumentaire selon le profil de chaque interlocuteur et à faire du closing. J'ai géré des comptes stratégiques avec un suivi régulier et rigoureux. Cette expérience m'a appris l'importance de l'écoute active, de la compréhension des besoins et de la capacité à convaincre même des clients exigeants.

🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif) 🇬🇧 Anglais (Avancé - C1) 🇪🇸 Espagnol (Courant)

❤️ Centres d'intérêt

- 🍴 **Gastronomie & restauration** : découverte de nouveaux restaurants, curiosité pour la foodtech et les modèles de livraison
- ↗️ **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