

Etienne Gaumery

Responsable de secteur - Services à la personne |

Développement commercial • Relation clientèle •

Gestion opérationnelle • Fidélisation

Petits-fils • Mérignac, Nouvelle-Aquitaine

38 ans • CDI • Disponible immédiatement • Permis B

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Fibre commerciale affirmée et sens relationnel développé à travers plusieurs expériences en relation client et développement commercial. Chez Catawki, supervision de la relation client pour une large base d'utilisateurs avec un taux de satisfaction élevé : évaluation des besoins, proposition de solutions adaptées, suivi personnalisé et développement de la satisfaction. Chez Christie's, développement commercial actif avec prospection de nouveaux partenaires, gestion d'un réseau de contacts et optimisation de la participation.

Expérience en gestion opérationnelle et planification à travers la fondation de Galerie Joséphine : organisation des missions, optimisation des interventions, suivi qualitatif et réactif. Grande organisation et capacité à gérer les priorités, à anticiper les besoins et à naviguer entre tâches commerciales et opérationnelles. Engagé dans le bénévolat (maraudes alimentaires, actions solidaires), avec une réelle envie de donner du sens à sa carrière en œuvrant pour une entreprise humaine et engagée.

Compétences clés

Développement Commercial

- Prospection et développement réseau partenaires locaux
- Identification et exploitation d'opportunités commerciales
- Accroissement visibilité agence et développement activité

Relation Clientèle

- Réponse aux demandes d'information et évaluation des besoins
- Proposition de solutions adaptées à domicile
- Création de relations de confiance durables

Gestion Opérationnelle

- Planification et optimisation missions auxiliaires de vie
- Suivi qualitatif et réactif des interventions
- Gestion des priorités et anticipation des besoins

Fidélisation & Satisfaction

- Garantie haut niveau de satisfaction clientèle
- Instaurer relation de confiance durable
- Suivi personnalisé et développement fidélisation

Sens Relationnel & Engagement

- Excellent sens relationnel et capacité à aider les autres
- Engagement associatif et actions solidaires
- Donner du sens à sa carrière

Organisation & Polyvalence

❖ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital et développement commercial. Compétences en développement commercial, prospection et développement de réseaux partenaires, relation clientèle, évaluation des besoins, proposition de solutions adaptées, gestion opérationnelle et planification, fidélisation et satisfaction client. Projets : développement réseau local, gestion interventions, optimisation satisfaction client.

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 d'art. Développement commercial : prospection et développement d'un réseau de partenaires locaux (professionnels, associations), accroissement de la visibilité et développement de l'activité. Relation clientèle : réponse aux demandes, évaluation des besoins, proposition de solutions adaptées. Gestion opérationnelle : planification et optimisation des missions, suivi qualitatif et réactif. Fidélisation : garantie d'un haut niveau de satisfaction et instauration de relations de confiance durables.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Supervision de la relation client pour une large base d'utilisateurs avec un taux de satisfaction élevé. Relation clientèle : réponse aux demandes d'information, évaluation des besoins, proposition de solutions adaptées et suivi personnalisé. Développement commercial : prospection de nouveaux clients, développement du réseau et accroissement de la visibilité. Fidélisation : garantie d'un haut niveau de satisfaction, instauration de relations de confiance et développement de la fidélisation. Sens relationnel développé et capacité à aider les autres.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 – Déc. 2015

Coordination de la préparation de ventes aux enchères. Développement commercial : prospection et développement d'un réseau de partenaires (professionnels, associations), accroissement de la visibilité et développement de l'activité. Relation clientèle : réponse aux demandes, évaluation des besoins des collectionneurs et vendeurs, proposition de solutions adaptées. Gestion opérationnelle : planification et optimisation des missions, suivi qualitatif et réactif. Fidélisation : garantie d'un haut niveau de satisfaction et instauration de relations de confiance.

🌐 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