

# Etienne Gaumery

Business Developer & Relation Client | CRM • Digital

Bordeaux (33) • Disponible immédiatement

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



## 👤 À propos

10 ans d'expérience en relation client, ventes et coordination de projets digitaux entre Paris, Bordeaux, Amsterdam et les marchés internationaux : fondation de Galerie Joséphine, relation clients bilingue chez Catawiki, bids office chez Christie's, missions commerciales chez Kapandji-Morhange et plainpicture.

Repères concrets : 50+ œuvres vendues en Europe/Asie/Pacifique, accompagnement quotidien de 3 000 utilisateurs chez Catawiki avec un taux de satisfaction >90 %, préparation de 15 ventes premium chez Christie's (+2 000 contacts CRM, +15 % de participation en ligne), gestion complète des contrats et de la logistique internationale.

Méthodologie : suivi CRM (Notion, Salesforce), campagnes SEO/newsletters, reporting Looker Studio/GA4, coordination des équipes marketing/tech/logistique et création de supports (catalogues, landing pages, assets presse). Actuellement en MBA Marketing Digital après le bootcamp Le Wagon, je mets cette double culture commerce/digital au service d'équipes sales qui recherchent rigueur, transparence et sens du service.

## 💻 Compétences clés

### Développement commercial & prospection

Gestion de pipe et relances CRM (Notion, Salesforce) Qualification de clients premium (B2B/B2C)

Campagnes emailing & newsletters (FR/EN) Préparation de supports commerciaux (catalogues, landing pages)

Négociation et suivi de contrats internationaux

### Relation client & expérience utilisateur

Accompagnement de 3 000+ utilisateurs (Catawiki) Coordination logistique et suivi post-vente

Optimisation de bases CRM (+2 000 contacts) Animation d'événements et ventes (Christie's, Kapandji)

Suivi satisfaction client & amélioration UX

### Marketing digital & outils

SEO/SEA, Google Ads, Content Marketing Reporting Looker Studio, GA4, Airtable

Automatisation via Make/Zapier (workflows simples) Suite Adobe (Photoshop, InDesign, Illustrator)

Gestion de projets digitaux (Le Wagon, MyDigitalSchool)

### Organisation & coordination

Pilotage de ventes aux enchères (15 ventes premium) Inventaires, catalogues et montage d'expositions

Gestion d'équipes pluridisciplinaires (marketing, logistique, experts)

Communication bilingue FR/EN + espagnol intermédiaire

## ❖ Formation

### MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Stratégie marketing & sales digital, gestion de projet web & CRM, data marketing & outils analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Social Ads, marketing automation & IA générative. Projets : audit digital marketing d'un cabinet immobilier à Bordeaux (analyse SEO/SEA, étude de concurrence locale, recommandations stratégiques), création d'un projet viable autour de la gamification du sport (étude de marché, définition du business model et prototypage d'une application), refonte d'une application pour station de ski (parcours clients, offres packagées, plan d'acquisition).

### Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Certification de Concepteur(rice) - développeur(se) d'applications web • HTML, CSS, Sass, Bootstrap, JavaScript ES6, Stimulus, Figma, PostgreSQL, git, GitHub, Heroku and 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

Commerce international, liaison avec la clientèle, gestion de projets culturels

## ✿ Expériences

### Galerie Joséphine - Fondateur & Business Developer

Mai 2019 - Aujourd'hui

Bordeaux - Développement commercial & relation clients internationaux

Fonder et développer une galerie spécialisée dans les peintres voyageurs, avec plus de 50 œuvres vendues en Europe, Asie et Pacifique. Création du site, SEO, newsletters (+35% de trafic organique en 6 mois) et gestion complète des ventes : relation clients, logistique internationale, suivi post-vente.

### Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

Juil. 2016 - Jan. 2018

Randstad, Pays-Bas - Marketplace tech

Superviser la relation client pour 3 000+ utilisateurs (acheteurs/collectionneurs) avec un taux de satisfaction >90%. Implémenter un suivi CRM pour gérer les transactions et fidéliser les clients à forte valeur. Collaboration quotidienne avec l'équipe tech pour améliorer l'UX de la plateforme.

### Christie's - Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris - Coordination ventes & relation grands comptes

Coordonner la préparation de 15 ventes aux enchères (réception des œuvres, catalogues, relations clients). Améliorer la base CRM avec +2 000 contacts gérés et créer des supports digitaux contribuant à +15% de participation en ligne.

## 🌐 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