

# 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 prospecter 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** : j'aime découvrir de nouveaux restaurants, tester différentes cuisines et comprendre les tendances du secteur. Je suis curieux de l'évolution de la restauration et particulièrement intéressé par la foodtech et les nouveaux modèles de livraison.

 **Bénévolat** : je m'engage dans des actions solidaires comme Change Now et les maraudes alimentaires. Cela me permet de garder le contact avec le terrain et de comprendre les réalités sociales.

 **Voyages** : j'aime découvrir de nouveaux pays, rencontrer des personnes différentes et apprendre de nouvelles langues. Ces expériences enrichissent ma compréhension des besoins et des attentes de chacun.

 **Art & expositions** : je fréquente régulièrement les galeries, musées et événements culturels locaux. Cela développe ma curiosité et ma capacité à voir les choses sous différents angles.

 **Sports** : trail, surf, planche à voile, golf, tennis et padel. Le sport me permet de me maintenir en forme, de me dépasser et de garder l'énergie nécessaire pour être performant au quotidien.