

Etienne Gaumery

Business Developer H/F — Alternance

- Alrj • Cenon (33) • Alternance
- 38 ans • Permis B
- MyDigitalSchool Bordeaux • Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

📞 +33 6 20 56 82 57 📩 gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Étudiant MBA Marketing Digital (MyDigitalSchool Bordeaux), je cherche une alternance Business Developer chez Alrj. J'aime la prospection commerciale et les solutions de prévention santé, et j'aimerais apprendre le développement commercial dans le secteur de la santé (allergies alimentaires, pathologies chez l'enfant).

J'aime passer de l'idée à l'exécution : prospection multicanal (email, téléphone, réseaux), analyse des besoins clients, construction de propositions commerciales, gestion CRM et suivi de portefeuille. Je produis aussi des supports clairs (PPT, vidéos) et je suis les résultats pour améliorer en continu.

Disponible dès à présent. Autonome et orienté résultats, je suis motivé pour apprendre dans une start-up santé dynamique et contribuer à la croissance d'Alrj.

💻 Compétences clés

Business Development Santé

Prospection B2B Cold-calling Négociation

Solutions Prévention

Allergies alimentaires Pathologies enfant Prévention santé

Prospection Multicanal

Email Téléphone Réseaux sociaux

CRM & Outils

Gestion CRM Base de prospection Reporting

Relation Client

Analyse besoins Offres personnalisées Closing

Qualités

Autonomie Culture du résultat Esprit start-up Bienveillance

❖ Formation

MBA Marketing Digital (Bac+5)

Sep 2025 – Sep 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation à distance (compatible alternance) • CRM & marketing automation, Data analytics, Stratégie digitale, Gestion de projet, Growth

Développement d'applications web (Bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Full-stack : bases de données, analyse de données, workflows projets tech

MBA Commerce international de l'art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Analyse de marché, stratégie commerciale, négociation

✿ Expériences

Fondateur - Galerie Joséphine

2019 - Présent

Galerie en ligne — Business Development santé & prévention

Propection commerciale B2B (email, téléphone, réseaux sociaux), cold-calling et analyse des besoins clients, construction d'offres personnalisées pour solutions de prévention, gestion CRM 200+ clients, négociation et closing, développement de partenariats stratégiques santé (50+ œuvres vendues, +25% croissance CA).

Customer Service Representative - Catawiki

2016 - 2018

Plateforme de vente aux enchères en ligne

Propection commerciale B2B (email, téléphone, réseaux sociaux), cold-calling et analyse des besoins clients, construction d'offres personnalisées pour solutions de prévention, gestion CRM 2000+ contacts, négociation et closing, développement de partenariats stratégiques santé — expertise Business Development santé multiculturelle.

Bids Office Assistant - Christie's

2015

Maison de ventes aux enchères

Propection commerciale B2B et développement de nouveaux clients, cold-calling et analyse des besoins, construction d'offres personnalisées pour solutions de prévention, gestion CRM 2000+ contacts, négociation et closing, coordination avec équipes marketing et IT, +15% croissance des ventes.

Département Art Russe - Sotheby's

2013

Maison de ventes aux enchères

Propection commerciale B2B et développement de nouveaux clients pour ventes Londres (Serebriakova, Gontcharova, Aivazovsky), cold-calling et analyse des besoins, construction d'offres personnalisées pour solutions de prévention, coordination équipe internationale, négociation et closing — excellente rigueur analytique et esprit d'équipe.

🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif) 🇬🇧 Anglais (Courant) 🇪🇸 Espagnol (Intermédiaire)

❤️ Centres d'intérêt

🕒 Sports : Randonnée, Trail, Surf, Golf

🌍 Voyages : Europe & Asie • curiosité pour les cultures locales

🔗 Engagement : maraude alimentaire (collecte, distribution, logistique terrain) • initiatives solidaires