

Etienne Gaumery

Sales Operations Officer | E-commerce &
Marketplaces • Onboarding vendeurs • KYC &
Publication • Reporting

Octopia • Bordeaux (Hybrid)

38 ans • CDD • Temps plein • Disponible immédiatement • Permis B

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Expérience en e-commerce et marketplaces depuis 2016, d'abord chez Catawiki puis avec ma galerie. Je connais les principes clés du e-commerce : logistique, fiches produits, KYC. Ce qui me plaît, c'est d'accompagner les vendeurs dans leur développement international sur les marketplaces, de gérer leur onboarding et leur publication sur les canaux de vente partenaires. Chez Catawiki, j'ai géré une base de 3 000+ vendeurs avec un bon taux de satisfaction, en coordonnant la transition commerciale et technique pour publier au plus vite.

Sales Operations : récupération de KYC (relances mails/téléphone), création de boutiques via interfaces dédiées, transmission de conseils pour booster les performances. Communication technique avec les marketplaces et les Customer Success Manager, coordination avec les équipes produits pour assurer la publication des marchands. Révision de process d'onboarding pour réduire les leadtimes, gestion de reportings hebdomadaires. Collaboration avec les équipes commerciales et transverses pour assurer la fluidité des processus. Sens de la négociation et du relationnel, adaptation pour gérer les relations avec différents interlocuteurs. Anglais (niveau C1) et espagnol.

💻 Compétences clés

E-commerce & Marketplaces

Principes clés e-commerce (logistique, fiches produits, KYC)

Onboarding & publication vendeurs sur marketplaces

Développement international vendeurs

Sales Operations

Récupération KYC (relances mails/téléphone)

Création boutiques & conseils performance

Transition commerciale & technique

Communication & coordination

Communication technique avec marketplaces

Coordination équipes produits & commerciales

Gestion relations différents interlocuteurs

Optimisation process & reporting

Révision process onboarding (réduction leadtime)

Gestion reportings hebdomadaires

Fluidité processus publication vendeurs

Compétences commerciales

Sens négociation & relationnel

Adaptation & gestion multi-interlocuteurs

Challenger : dépassement objectifs

Outils & langues

Pack Office, CRM Salesforce

Autonomie, organisation, polyvalence

Anglais C1, Français natif, Espagnol

◇ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital orientée e-commerce et sales operations : principes clés e-commerce (logistique, fiches produits, KYC), onboarding et publication de vendeurs sur marketplaces, communication technique avec marketplaces, coordination avec équipes produits et commerciales. Projets : récupération KYC, création de boutiques, gestion de reportings hebdomadaires, optimisation des process d'onboarding.

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

E-commerce et marketplaces : développement de la galerie sur des plateformes internationales, gestion de l'onboarding et de la publication sur les canaux de vente partenaires. Récupération de KYC (relances mails/téléphone), création de boutiques via interfaces dédiées et transmission de conseils pour booster les performances. Communication technique avec les marketplaces, coordination avec les équipes produits pour assurer la publication. Révision de process d'onboarding pour réduire les leadtimes, gestion de reportings réguliers. Collaboration avec les équipes commerciales pour assurer la fluidité des processus.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Sales Operations pour une marketplace internationale : accompagnement de 3 000+ vendeurs dans leur développement international sur les marketplaces partenaires européennes. Gestion de l'onboarding et de la publication des vendeurs sur les canaux de vente, récupération de KYC (relances mails/téléphone), création de boutiques et transmission de conseils pour booster les performances. Communication technique avec les marketplaces et les Customer Success Manager, coordination avec les équipes produits pour assurer la publication des marchands. Gestion de reportings hebdomadaires, collaboration avec les équipes commerciales et transverses pour assurer la fluidité des processus.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Support e-commerce et coordination : gestion de l'onboarding de vendeurs, récupération de KYC et coordination de la publication sur les canaux de vente. Communication technique avec les marketplaces, coordination avec les équipes produits et commerciales pour assurer la publication des marchands. Gestion de la base de données vendeurs, révision de process d'onboarding pour réduire les leadtimes, gestion de reportings réguliers. Collaboration avec les équipes transverses pour assurer la fluidité des processus liés à la publication des vendeurs.


🌐 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