

# Etienne Gaumery

Chargé d'affaires TPE/PME | Data & Performance •

Conseil data-driven • Vente B2B/B2C • Fidélisation

IDAIA • Bordeaux (Hybrid)

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

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



## À propos

Expérience en développement commercial B2B/B2C pour des solutions data et digitales : qualification de leads entrants, analyse des besoins TPE/PME, construction d'offres sur mesure et négociation jusqu'au closing. Fondation de Galerie Joséphine : gestion complète d'un portefeuille clients, exploitation des données comportementales et transactionnelles pour prioriser les actions, approche conseil orientée performance.

Culture data-driven : suivi régulier des KPIs (CA, taux de transformation, panier moyen), reporting précis dans le CRM et partage des retours terrain pour faire évoluer les offres. Habitude de fidéliser, d'identifier des ventes additionnelles et de démontrer la valeur business livrée. Curiosité pour les solutions digitales, rigueur dans le pilotage des process et goût pour le travail en équipe hybride.

## Compétences clés

### Développement commercial B2B/B2C

Qualification leads entrants et prospection ciblée

Diagnostic besoins TPE/PME & construction d'offres

Cycle de vente complet jusqu'au closing

### Conseil Data & Marketing

Valorisation de bases B2B/B2C sectorielles et géographiques

Approche data responsable et performante

Pédagogie sur la valeur business des données

### Négociation & Closing

Montage de propositions sur mesure

Techniques de vente B2B/B2C & gestion des objections

Sécurisation du chiffre d'affaires et du panier moyen

### Fidélisation & Ventes additionnelles

Suivi personnalisé et reporting terrain

Renouvellements, upsell et cross-sell

Animation de comptes clients multi-acteurs

### Pilotage KPI & CRM

Suivi CA, taux de transfo, panier moyen

Tenue du CRM, segmentation et relances ciblées

Partage des retours terrain pour faire évoluer l'offre

### Culture Digitale & Qualités

Suite Google, outils CRM & automation (Make, HubSpot...)

Curiosité, rigueur et autonomie

Travail d'équipe hybride et communication claire

## Formation

### MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital et data marketing. Compétences en stratégies d'acquisition, CRM, automation (Make, HubSpot), analyse de données, pilotage des performances commerciales et marketing. Projets : segmentation de bases B2B/B2C, scénarios d'emailing, dashboards KPI et recommandations data-driven pour la performance commerciale.

### 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 intégral : prospection, qualification des besoins TPE/PME, construction d'offres data/marketing et négociation jusqu'au closing. Conseil data-driven : exploitation des données clients pour cibler les campagnes, suivi des KPIs (CA, panier moyen) dans le CRM, plans de fidélisation et ventes additionnelles. Reporting régulier aux partenaires et évolution des offres à partir des retours terrain.

### Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion d'un portefeuille international de vendeurs/collectionneurs (3 000+ utilisateurs). Qualification des leads entrants, analyse des besoins, upsell d'options premium et sécurisation des renouvellements. Suivi des indicateurs (taux de transformation, satisfaction) dans Salesforce, coordination avec Marketing et Produit pour faire évoluer les parcours data-driven.

### Christie's - Bids Office Assistant


Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Pilotage opérationnel de 15 ventes aux enchères haut de gamme. Construction d'une base CRM qualifiée (2 000 contacts), suivi des engagements acheteurs, relances ciblées et reporting CA pour l'équipe commerciale. Coordination des offres personnalisées, des estimations et des négociations finales avec les clients internationaux.

## 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