

Etienne Gaumery

Attaché commercial multi hôtels | Développement commercial • Négociation • Relation client • Gestion multi-sites

Eklo Hotels • Bordeaux, Nouvelle-Aquitaine

38 ans • CDI • Disponible dès le 05 janvier 2026 • Permis B

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Fibre commerciale affirmée et excellente capacité de négociation développées à travers plusieurs expériences en développement commercial et relation client. Chez Catawiki, supervision de la relation client pour une large base d'utilisateurs avec un taux de satisfaction élevé : prospection, négociation, proposition de solutions adaptées et développement de la satisfaction client. Chez Christie's, développement commercial actif avec prospection de nouveaux partenaires, négociation de contrats, gestion d'un réseau de contacts et optimisation de la participation.

Expérience en gestion multi-sites et planification à travers la fondation de Galerie Joséphine : coordination de plusieurs points de vente, organisation des missions, optimisation des interventions et suivi qualitatif. Grande organisation et capacité à gérer les priorités, à anticiper les besoins et à naviguer entre tâches commerciales et opérationnelles. Excellente communication, sens relationnel développé et capacité à travailler en équipe dans un environnement multi-hôtels.

Compétences clés

Développement Commercial

Prospection clients B2B et B2C Développement réseau partenaires et entreprises

Accroissement visibilité et développement CA multi-hôtels

Négociation

Négociation contrats et tarifs Optimisation conditions commerciales Gestion des objections et argumentation

Relation Client & Communication

Excellente communication écrite et orale Gestion relation client multi-niveaux Accueil, conseil et suivi personnalisé

Gestion Multi-Sites

Coordination activités commerciales multi-hôtels Gestion portefeuille clients et réservations

Optimisation taux d'occupation et revenus

Accessibilité & Service Client

Accessibilité et adaptation aux besoins clients Sens du service et satisfaction client

Fidélisation et développement relation durable

Organisation & Polyvalence

Grande organisation et gestion des priorités Polyvalence commerciale et opérationnelle

Réactivité et prise d'initiatives

Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital et développement commercial. Compétences en développement commercial, prospection clients B2B et B2C, négociation contrats et tarifs, relation client multi-niveaux, gestion multi-sites, communication écrite et orale, accessibilité et service client. Projets : développement réseau partenaires, gestion portefeuille clients, optimisation taux d'occupation.

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

Fondation et développement d'une galerie d'art. Développement commercial : prospection clients B2B et B2C, développement d'un réseau de partenaires (professionnels, entreprises), négociation de contrats et tarifs, accroissement de la visibilité et développement du CA. Relation client : excellente communication, accueil et conseil personnalisé, évaluation des besoins, proposition de solutions adaptées. Gestion multi-sites : coordination des activités commerciales, gestion du portefeuille clients, optimisation des revenus. Fidélisation : garantie d'un haut niveau de satisfaction, accessibilité aux besoins clients et instauration de relations de confiance durables.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Supervision de la relation client pour une large base d'utilisateurs avec un taux de satisfaction élevé. Développement commercial : prospection clients B2B et B2C, négociation de contrats, développement du réseau partenaires et accroissement de la visibilité. Relation client : excellente communication écrite et orale, accueil et conseil, évaluation des besoins, proposition de solutions adaptées, suivi personnalisé. Accessibilité : adaptation aux besoins clients, sens du service et satisfaction client. Fidélisation : garantie d'un haut niveau de satisfaction, instauration de relations de confiance et développement de la fidélisation.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination de la préparation de ventes aux enchères. Développement commercial : prospection clients B2B et B2C, négociation de contrats et tarifs, développement d'un réseau de partenaires (professionnels, entreprises), accroissement de la visibilité et développement du CA. Relation client : excellente communication, accueil et conseil, évaluation des besoins des collectionneurs et vendeurs, proposition de solutions adaptées. Gestion multi-sites : coordination des activités commerciales, gestion du portefeuille clients, optimisation des revenus. Fidélisation : garantie d'un haut niveau de satisfaction, accessibilité aux besoins clients et instauration de relations de confiance.

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