

Etienne Gaumery

Content Marketing Specialist - France - E-Mobility –
Candidature vaylens

Bordeaux • Remote • Disponible immédiatement pour un CDI

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Formé à l'ICART (MBA International Business of Art) puis au bootcamp Le Wagon, j'ai développé une solide expérience en content marketing et communication digitale. De Catawiki à la Galerie Joséphine, j'ai créé du contenu de qualité (articles, guides, documentation), géré des campagnes de génération de leads et organisé des événements pour développer la notoriété de marque.

Mon approche allie créativité et data-driven : je sais traduire les objectifs business et les données utilisateurs en contenus et campagnes réussis. Meticuleux dans l'écriture, je privilégie toujours la valeur pour l'audience plutôt que l'optimisation pour les algorithmes. Organisé et proactif, je peux gérer plusieurs tâches sous pression et prendre des initiatives dans un marché en construction. Maîtrise des outils marketing (HubSpot, Google Analytics, LinkedIn Ads) et excellente communication en français et anglais.

Je souhaite rejoindre vaylens pour faire de votre solution le logiciel de référence pour la gestion de bornes de recharge électriques en France. Passionné par la transition énergétique et convaincu par votre mission de développer la mobilité électrique en Europe, je suis prêt à créer des contenus et expériences mémorables qui génèrent de l'engagement et des leads pour les gestionnaires de flottes, opérateurs de bornes et installateurs français.

💻 Compétences clés

Content Marketing & génération de leads

Création & localisation campagnes demand generation

Sales collateral (articles, one-pagers, case studies, vidéos)

Email sequences & web copy optimisé

Brand awareness & lead generation

SEO & optimisation web

On-page SEO & optimisation contenu

Analyse user behaviour & website performance

A/B testing & amélioration continue

Valeur audience vs optimisation algorithmes

Field Marketing & événements

Planification & coordination événements (on-site & virtual)

Gestion logistique (venue, vendors, registration)

Post-event follow-up & reporting

Déplacements France pour support équipe

PR, positioning & recherche

PR strategies & co-marketing initiatives

Relations médias, partenaires & influenceurs

Field research (surveys, interviews, panels)

Repurposing data en contenu (blog, whitepapers)

Outils & analytics

HubSpot, Salesforce, Google Analytics

Webflow, LinkedIn Ads

Data-driven insights & tracking performance

Portfolio & writing samples

◇ Formation

Formation continue communication & marketing digital

2025 – en cours • Bordeaux

Gestion de projets de communication, rédaction web SEO, animation de communautés, design de newsletters, monitoring des performances digitales et coordination d'événements

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, JavaScript, Figma, PostgreSQL, Ruby on Rails • Développement d'applications web complètes

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Commerce international, liaison avec la clientèle, gestion de projets culturels

📁 Expériences

Galerie Joséphine - Fondateur & Directeur

Mai 2019 - Aujourd'hui

Bordeaux & Paris - Content Marketing & Field Marketing

Content Marketing : création de contenus de qualité (articles, guides, documentation produits) pour développer la notoriété de marque et générer des leads • Campagnes demand generation : création et localisation de campagnes intégrées, email sequences et web copy optimisé pour le marché français • Gestion événements : planification et coordination d'événements (on-site et virtual), gestion logistique (venue, vendors, registration) et post-event follow-up • Communication digitale : gestion réseaux sociaux, création de contenus visuels, animation de communauté et relations médias/partenaires pour renforcer le positioning.

Catawiki - Customer Service Representative

Juil. 2016 - Jan. 2018

Remote - Content Marketing SaaS BtoB

Content Marketing SaaS : création de sales collateral (articles, guides utilisateurs, one-pagers, case studies) pour accompagner le développement commercial • SEO & optimisation web : on-page SEO, analyse user behaviour et website performance, A/B testing et amélioration continue du web copy • Collaboration cross-functional : travail avec équipes sales, produit et marketing pour aligner messaging et deliverables avec objectifs business • Data-driven insights : traduction des objectifs business et données utilisateurs en contenus et campagnes réussis, tracking performance et optimisation basée sur les résultats.

Christie's - Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris - Content Marketing & PR BtoB

Content Marketing BtoB : création de documentation, tutoriels et sales collateral pour accompagner les clients grands comptes lors de 15 ventes • PR & positioning : relations médias, co-marketing initiatives et partenariats pour renforcer le positioning de marque • Field research : conduite de surveys, interviews et panels pour découvrir market insights et besoins clients • Repurposing data : transformation des données de recherche en contenu à haute valeur ajoutée (blog posts, whitepapers, présentations) pour supporter les efforts marketing et sales.

🌐 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