

Etienne Gaumery

Alternance Chargé des Partenariats @ Ornika

- Paris (présentiel) • Disponible immédiatement
- 38 ans
- MBA Marketing Digital (Bac+5) • Rythme : 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise

☎ +33 6 20 56 82 57 ✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Candidat à l'alternance **Chargé des Partenariats** chez **Ornika**, motivé par le développement de **partenariats terrain** avec les acteurs du monde étudiant (CFA, universités, assos, missions locales) pour accroître la notoriété et générer des ventes.

Fibre **commerciale** et sens de la **relation partenaires** : identification des bons interlocuteurs (LinkedIn, appels, mails), prise de contact, présentation d'offres adaptées, et animation (supports, contenus, événements). À l'aise avec les **chiffres**, le **benchmark** et la coordination inter-équipes (marketing, data, produit, sales).

En **MBA Marketing Digital (MyDigitalSchool Bordeaux)**, disponible **immédiatement** au **rythme 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise**. Intérêt marqué pour l'**éducation**, la **mobilité** et l'**engagement jeune**.

Compétences clés

Partenariats & Développement

Prospection (LinkedIn, appels, mails) Négociation & closing Animation de partenariats

Communication & Coordination

Prise de parole & pitch Rédaction (français impeccable) Coordination marketing/data/produit
Organisation d'événements

Outils & Méthodes

Google Suite Notion • Slack Outils no-code & IA

Gestion de Projets & Services Marketing

Sens du détail Curiosité & autonomie Esprit commercial

Qualités

Orienté data Rigoureux Autonome

📁 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 spécialisée peintres voyageurs

Prospection et partenariats locaux (musées/assos), négociation, animation d'événements, communication et ventes (50+ œuvres), relation client et suivi.

Customer Service Representative - Catawiki

2016 - 2018

Plateforme enchères internationale

Relation client 3000+ utilisateurs (>90% sat.), coordination interne, gestion de dossiers sensibles, adaptation du discours selon les interlocuteurs.

Bids Office Assistant - Christie's

2015

Maison de ventes aux enchères

Coordination 15 ventes (art moderne & contemporain), CRM 2000+ contacts, supports digitaux (+15% participation en ligne).

Département Art Russe - Sotheby's

2013

Maison de ventes aux enchères

Études approfondies d'œuvres, rédaction rapports techniques en anglais pour ventes Londres (Serebriakova, Gontcharova, Aivazovsky).

🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif) 🇬🇧 Anglais (C1)

💖 Centres d'intérêt

🎯 **Sports** : Padel (régulier), Golf (débutant), Tennis

🗺️ **Voyages** : Europe et Asie • curiosité pour les cultures locales

🏛️ **Art & culture** : Histoire de l'art, expositions, photographie