

# Etienne Gaumery

Sales Development Representative – Candidature 36h-immo

Prospection immobilière interactive • Bordeaux • FR/EN bilingue

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com

🌐 github.com/Sooruz85



## 👤 À propos

Curieux et passionné par la transformation digitale, je relie marketing, data et performance commerciale pour faire grandir les projets. Après un parcours dans le marché de l'art (Christie's Paris, Catawiki Amsterdam), j'ai fondé ma galerie bordelaise et construit un portefeuille international d'acheteurs à forte valeur.

Étudiant en MBA Marketing Digital à MyDigitalSchool Bordeaux (rythme fixe 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise), je recherche une alternance SDR de 16 mois dès 2025 pour rejoindre l'école de vente 36h-immo et accélérer la conquête des agences immobilières.

Mes missions couvrent le sourcing et la qualification de leads B2B, les campagnes d'acquisition (SEO/SEA, emailing, automation), la gestion CRM et les prises de rendez-vous multicanal. J'écris scripts, modèles de pitch et scénarios de nurturing pour nourrir le pipeline et sécuriser les passages de relais vers les Account Executives.

Formé au développement web (Le Wagon) et aux analytics (GA4, Looker Studio), je collabore étroitement avec marketing, growth et sales pour structurer les données, enrichir le CRM et suivre les KPI (volume de leads, taux de transformation, vitesse pipeline). Mon objectif : ouvrir des opportunités qualifiées et alimenter la croissance de 36h-immo.

## 💻 Compétences clés

### Prospection & acquisition B2B

Segmentation ICP & ciblage data

Cold call & cold email

Scripts discovery & pitch

### Relation commerciale francophone & anglophone

FR natif • EN B2 écrit/oral

Qualification besoins & objection handling

Co-construction de démonstrations

### CRM, data & automation

Implémentation & optimisation CRM

Automation (Make, Supabase, Zapier)

Analytics GA4, Looker Studio, reporting

### Growth marketing & génération de leads

SEO/SEA & landing pages

Emailing & séquences automation

Veille marché & veille concurrentielle

### Soft skills

## ◇ 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 • rythme alterné (1 semaine dédiée à la formation / 2 semaines en mission)

### 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 - Direction commerciale & growth

Prospection ciblée de collectionneurs et marchands via cold call, emails personnalisés et réseaux pro (50+ œuvres vendues à l'international) • Construction du pipeline, qualification des leads et planification des rendez-vous de closing • Déploiement d'un stack growth (site, SEO/SEA, newsletters, automation) générant +35 % de trafic organique en 6 mois • Négociation et suivi bout-en-bout : devis, logistique internationale, partenariats et fidélisation.

### Catawiki - Customer Service Representative

Juil. 2016 - Jan. 2018

Remote - Support clients & communication marketplace

Qualification et accompagnement de 3 000+ acheteurs/collectionneurs internationaux (FR/EN) avec un taux de satisfaction > 90 % • Mise en place d'un CRM pour suivre transactions, relances et nurturing et prioriser les leads à fort potentiel • Collaboration avec marketing et produit pour affiner les parcours, identifier des opportunités d'upsell/cross-sell et alimenter les scripts de prospection.

### Christie's - Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris - Coordination ventes & développement business

Construction de listes de prospects (collectionneurs, marchands) et organisation de 15 ventes art moderne & contemporain • Optimisation de la base CRM (+2 000 contacts), qualification des leads chauds et diffusion de supports commerciaux pour booster l'engagement online • Interface quotidienne avec acheteurs/vendeurs internationaux et commissaires-priseurs pour sécuriser inscriptions, enchères téléphoniques et résultats.

## 🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif)   🇬🇧 Anglais (Courant)   🇪🇸 Espagnol (Intermédiaire)

## ♥ Centres d'intérêt

📰 **Veille culturelle** : politiques publiques, dynamiques territoriales, initiatives artistiques

📷 **Photo & vidéo** : formats courts outdoor, storytelling visuel, montage agile

🤝 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires, actions solidaires

🌍 **Voyages** : découvertes, langues et rencontres

🎨 **Art & expositions** : galeries, musées, scènes locales

