

Etienne Gaumery

Commercial itinérant F/H | Relation client •

Prospection • Gestion de portefeuille

METRO France • Bordeaux (33)

38 ans • Temps plein • Disponible dès à présent

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Expérience solide dans la relation client et la gestion de portefeuille, avec une passion pour le secteur de la restauration et des métiers de bouche. Chez Catawiki, supervision de la relation client pour 3 000+ utilisateurs avec un taux de satisfaction >90%, implémentation d'un système CRM et collaboration avec l'équipe tech pour améliorer l'UX. Chez Christie's, coordination de ventes aux enchères, optimisation de la base CRM (+2 000 contacts) et création de supports digitaux contribuant à +15% de participation en ligne. Fondateur de Galerie Joséphine depuis 2019 : développement commercial avec plus de 50 œuvres vendues à l'international, développement du site web et campagnes digitales (+35% de trafic organique), gestion complète des ventes, relation client et logistique internationale. Organisation, rigueur, sens du relationnel et opérationnalité : des compétences prêtes à être mises au service de METRO France pour développer un secteur autour de Bordeaux et contribuer à la performance collective.

Compétences clés

Commercial & Relation Client

Gestion de portefeuille clients Prospection & conquête nouveaux clients Fidélisation & développement CA
Relation de proximité Conseil & solutions business

Gestion & Organisation

Gestion CRM & suivi transactions Organisation & rigueur Méthodes & reporting Gestion logistique internationale
Suivi objectifs & performance

Outils & Digital

Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint) CRM & outils de gestion Campagnes digitales (SEO, newsletters)
Aisance avec le domaine digital Outils de reporting & analytics

Secteur & Expertise

Expérience logistique Secteur restauration & métiers de bouche Gestion ventes & transactions
Connaissance produits & équipements Relation avec points de vente

Qualités & Relationnel

Sens du relationnel Opérationnalité & terrain Travail en équipe Force de proposition Autonomie & réactivité

Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation en marketing digital et développement commercial. Compétences en relation client, prospection, gestion de portefeuille, campagnes digitales (SEO, newsletters) et outils CRM. Projets : audit digital marketing, développement commercial, stratégie de croissance.

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 commercial d'une galerie spécialisée dans les peintres voyageurs : plus de 50 œuvres vendues à l'international (Europe, Asie, Pacifique). Gestion complète du portefeuille clients : prospection, conquête de nouveaux clients, fidélisation, relation de proximité. Développement du site web et campagnes digitales (SEO, newsletters) : +35% de trafic organique en 6 mois. Gestion des ventes, relation client, logistique internationale. Garant du chiffre d'affaires et développement continu.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Supervision de la relation client pour 3 000+ utilisateurs (acheteurs/collectionneurs) avec un taux de satisfaction >90%. Gestion de portefeuille clients : prospection, fidélisation, développement du chiffre d'affaires. Implémentation d'un système CRM pour suivre les transactions et fidéliser les clients à forte valeur. Propositions de solutions business adaptées aux besoins clients. Collaboration avec l'équipe tech pour améliorer l'UX de la plateforme e-commerce. Gestion des demandes clients multilingues (français/anglais).

Christie's - Bids Office Assistant


Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination de la préparation de 15 ventes aux enchères (art moderne & contemporain), de la réception des œuvres à leur mise en catalogue. Gestion de la relation client : collecteurs et vendeurs, optimisation de la base CRM (+2 000 contacts gérés), développement de la participation. Création de supports de vente digitaux contribuant à générer +15% de participation en ligne. Organisation, rigueur et méthodes pour garantir la performance commerciale.

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