Etienne Gaumery

Account Executive Associate — Hybrid

Teamtailor — Paris / Marseille / Biarritz (Hybrid)

Anglais (B2)

Autonomie

Rigueur

Communication

Français (natif)



Créativité

Esprit d'équipe

2 À propos

Formé au marketing et passé par le marché de l'art (Galerie Joséphine, Christie's) puis l'e-commerce (Catawiki), j'ai développé une forte culture client et une vraie appétence pour la vente outbound. J'aime chasser, qualifier les besoins SMB, et faire avancer un deal jusqu'au closing.

Teamtailor m'attire pour son leadership ATS/HR Tech, son rythme international et son exigence produit. Je veux contribuer sur le segment SMB (<500): sourcer et qualifier via cold call/email et LinkedIn, mener des démos/meetings, négocier des propositions et closer, tout en collaborant avec Marketing, Partnerships et Customer Success pour optimiser l'expérience.

Atouts: prospection outbound, discovery structurée, gestion des objections, négociation/closing, rigueur pipeline/forecast, maîtrise CRM et sales tools. Esprit d'équipe, growth mindset, FR/EN.

Compétences clés Vente SaaS Outbound (SMB) Prospection B2B: cold call, cold email, LinkedIn Qualification (BANT/MEDDICC — bases) Démos & meetings SMB Propositions & négociation Closing & handoff CS Pipeline management & forecast KPIs: activité, conv, MRR/ARR Design UX/UI & Conception Conception d'interfaces Maquettes & prototypes Design graphique Expérience utilisateur Wireframes & roughs Fonctionnalités produits Flux photo → fiche lot Design system **Outils Design & Création** Adobe Suite (Photoshop, Illustrator) Premiere Pro • After Effects Canva • CapCut Figma Supports de communication Prototypage mobile-first **Outils & Opérations** CRM (HubSpot / Pipedrive) Sales tools (Sales Nav, sequences) Suites Google & Microsoft Copywriting d'outbound Organisation & priorisation Langues & Qualités

Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sep 2025 - Sep 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Stratégie marketing digital, CRM & automation, Data analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Marketing automation & IA générative

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 - Oct. 2025

Bordeaux & Paris — Développement commercial & communication

Développement de clientèle B2B/B2C • prospection (phoning, email, terrain) • prise de RDV et présentations • compréhension des besoins et offres personnalisées • négociation/closing • suivi satisfaction et fidélisation • partenariats locaux • coordination production/logistique/communication.

Catawiki — Customer Service Representative

Juil. 2016 - Jan. 2018

Remote — Relation client & opportunités

Conseil et accompagnement utilisateurs (>3000 cas) • détection d'opportunités (upsell/cross-sell) • argumentation et gestion d'objections • remontées terrain aux équipes produit • contribution aux objectifs de qualité et de satisfaction.

Christie's — Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris — Relation acheteurs/vendeurs & ventes

Accueil et relation acheteurs/vendeurs en ventes aux enchères • coordination inscriptions et enchères • communication d'offres et informations • travail en équipe lors de 15 ventes • rigueur opérationnelle et sens du service premium.

Langues

■ Français (Natif) Management Anglais (Courant) Espagnol (Intermédiaire)

Centres d'intérêt

Design & UX/UI: conception d'interfaces, maquettes, expérience utilisateur, nouvelles technologies

Création numérique : visuels, vidéos, supports de communication, sites web

Bénévolat : Change Now, maraudes alimentaires

Sports : randonnée, trail, surf, golf