

# Etienne Gaumery

Country Junior Sales Manager France

Shaktiman • Bordeaux • Développement commercial B2B •  
Réseau distributeurs • CRM & marketing • Intérêt pour le  
secteur agricole

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



## 👤 Profil

**Country Junior Sales Manager** orienté **développement commercial et résultats**. Je sais prospecter, qualifier des leads, présenter une offre simplement et suivre un **pipeline** jusqu'à la signature. Mon expérience dans le **marché de l'art, l'hôtellerie-tourisme et la conciergerie** m'a appris à créer une relation de confiance, à écouter les besoins et à apporter des solutions concrètes.

Formé en **hôtellerie** (Vatel Bordeaux), au **commerce international** (ICART Paris) et en **marketing digital** (MBA MyDigitalSchool Bordeaux), je maîtrise la **prospection B2B**, la **gestion de portefeuille clients** et l'utilisation d'un **CRM** pour suivre les opportunités. J'ai l'habitude de préparer des rendez-vous, de faire des relances, de participer à des actions de promotion et de travailler avec le marketing pour adapter le discours au marché français.

Je souhaite rejoindre **Shaktiman** comme **Country Junior Sales Manager France** pour soutenir le Country Sales Manager, développer un réseau de **distributeurs et revendeurs** et participer aux salons et événements agricoles. Intéressé par le **secteur agricole** et la mécanisation, je veux mettre mon énergie, mon sens du relationnel et mon organisation au service de la croissance de Shaktiman en France.

## 💻 Compétences

### Développement commercial & prospection B2B

Prospection B2B (téléphone, visio, terrain) Qualification de leads (distributeurs, revendeurs, utilisateurs finaux)

Préparation & suivi de rendez-vous Gestion de pipeline & relances Participation à salons & événements

Argumentation commerciale

### Réseau distributeurs & relation client

Animation de réseau (distributeurs / revendeurs) Suivi de portefeuille clients Fidélisation & satisfaction client

Remontée des besoins terrain Travail en binôme avec le Country Sales Manager

### Marketing & CRM

Utilisation de CRM pour le suivi du pipe Pack Office (Excel, PowerPoint)

Contribution à des campagnes & supports commerciaux Suivi de KPI commerciaux (CA, pipe, taux de conversion)

Études de marché simples (concurrence, besoins clients)

## Organisation & langues

Autonomie & sens des priorités Gestion multi-projets / multi-dossiers Français (langue maternelle)

Anglais (courant) Espagnol (notions) Permis B • Mobilité

## ❖ Formation

### MBA Expert Marketing Digital (en cours)

2025 – 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux • Alternance

Stratégie marketing digital, **gestion de la relation client**, CRM, outils digitaux. Formation orientée service client, analyse de besoins clients et gestion de portefeuilles. Développement de compétences en communication, écoute et résolution de problèmes.

### Web Development Bootcamp

Jan 2024 - Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Formation technique : HTML, CSS, JavaScript, outils digitaux. **Appétence pour l'informatique et maîtrise du Pack Office** (Word, Excel, PowerPoint). Compétences techniques permettant de comprendre les outils informatiques et de s'adapter rapidement aux nouveaux systèmes et technologies.

### MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Commerce international, **relation avec la clientèle**, coordination de projets et **gestion de dossiers complexes**.

Formation apportant une excellente aisance relationnelle, un bon niveau rédactionnel et une capacité à travailler dans un environnement en évolution rapide.

## ✿ Expériences professionnelles

### Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Création et développement d'une galerie spécialisée dans les peintres voyageurs, avec plus de **50 œuvres vendues à l'international** (Europe, Asie, Pacifique). **Prospécion** et suivi de collectionneurs, marchands et galeries, de la prise de contact à la vente (estimation, négociation, facturation, logistique). Mise en place d'un site et de **campagnes digitales** (SEO, newsletters) ayant généré **+35 % de trafic organique** en 6 mois. Gestion complète des dossiers : **relation client, suivi commercial et logistique internationale**.

### Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion d'un portefeuille de **3 000+ acheteurs et vendeurs** avec un taux de satisfaction > 90 %. **Accompagnement des clients** sur l'ensemble du parcours (questions avant achat, suivi de commande, litiges) par téléphone et email.

Mise en place et utilisation d'un **CRM** pour suivre les transactions et fidéliser les clients à forte valeur. Collaboration quotidienne avec les équipes **produit** et **tech** pour améliorer l'UX et les parcours clients.

### Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination de la préparation de **15 ventes aux enchères** (art moderne et contemporain), de la réception des œuvres à leur mise en catalogue. **Suivi des vendeurs et acheteurs** : prise d'ordres, réponses aux questions, accompagnement jusqu'à la vente. Gestion et optimisation d'une base **CRM de 2 000+ contacts**. Participation à la création de **supports de vente digitaux** ayant contribué à une augmentation de +15 % de la participation en ligne.

## 🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif)    🇬🇧 Anglais (Avancé, C1)    🇪🇸 Espagnol (Notions)

## ❤️ Centres d'intérêt

 **Œnologie & gastronomie** : passion pour les vins et la découverte des terroirs

 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires

 **Voyages** : découvertes et rencontres

 **Art & expositions** : galeries et musées

 **Sports** : trail, surf, golf, tennis