

Etienne Gaumery

SDR — Alternance 12-16 mois

- LegalVision • Bordeaux (33) • Septembre 2025
- 38 ans • Permis B • Nouvelle-Aquitaine • Anglais courant
- Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

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



👤 À propos

Jeune, dynamique et orienté résultats, je souhaite rejoindre une startup ambitieuse dans le legaltech pour développer mes compétences en prospection B2B et contribuer à la croissance de LegalVision.

J'aime identifier des prospects, susciter leur intérêt via des campagnes bien ciblées et amorcer le contact. Mon expérience en relation client et ma formation en marketing automation me permettent d'allier autonomie, créativité et sens du résultat dans la prospection multicanal. Passionné par le B2B SaaS et les environnements startup tech.

Motivé pour rejoindre LegalVision : développer des compétences sales en environnement startup tech, avec une vraie montée en compétence terrain + outils. Disponible dès septembre 2025 pour une alternance de 12-16 mois.

💻 Compétences clés

Prospection & Sales

Identification prospects Vente directe Gestion portefeuille

Marketing Automation

Campagnes ciblées Email marketing Copywriting

Outils & CRM

HubSpot CRM Make & Supabase Outils IA

Communication

Communication orale Communication écrite Téléphone & Email

Langues

Français (natif) Anglais courant Espagnol élémentaire

Qualités

Créativité Rigueur Esprit d'équipe Sens de l'engagement

◇ 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

Fondateur - Galerie Joséphine

2019 - Présent

Galerie en ligne — Prospection & Vente Directe

Création et développement d'une galerie (Asie & Pacifique) • prospection clients B2C/B2B • vente directe d'œuvres d'art • gestion de portefeuille clients • campagnes marketing automation • développement web et outils IT • analyse de données et reporting commercial.

Catawiki — Chargé relation client & CRM

2016 - 2018

Plateforme internationale — Gestion Portefeuille & CRM

Suivi CRM et qualité de service (>90% satisfaction) • gestion de portefeuille clients • prospection et développement commercial • coordination interne avec les équipes • campagnes email marketing • gestion de partenariats et reporting des performances commerciales.

Christie's — Assistant Ventes

2015

Maison de ventes aux enchères — Ventes & Relation Client

Coordination d'événements de vente • prospection clients haut de gamme • vente directe et négociation • gestion de portefeuille clients • animation de présentations commerciales • travail en équipe internationale • sens du service et de la performance.

🌐 Langues

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

💖 Centres d'intérêt

🎯 **B2B SaaS** : appétence forte pour le B2B SaaS, connaissance du marché, prospection multicanal

💻 **Legaltech** : curiosité pour les environnements startup tech, développement web, automatisation

📈 **Performance** : orienté résultats, autonomie, créativité, sens du résultat, montée en compétence

🏔️ **Sports** : randonnée, trail, surf, golf