



Etienne Gaumery

Sales Development Representative
(SDR) – Alternance

📞 +33 6 20 56 82 57

✉️ gaumery@hotmail.com

📍 Bordeaux, France

👤 À propos

J'aime le contact humain et j'ai toujours été attiré par le côté commercial. Après avoir lancé ma galerie d'art en ligne, j'ai découvert que ce qui me passionne vraiment, c'est de démarcher des clients et de comprendre leurs besoins.

J'ai appris à être persévérant face aux refus. Quand on démarre une entreprise, on doit tout faire : prospection, vendre, gérer les clients. Ça m'a donné une vraie expérience terrain du développement commercial.

Maintenant, je veux rejoindre une équipe commerciale pour apprendre et évoluer. Silae m'intéresse parce que c'est une entreprise qui grandit, avec des produits concrets. Je veux contribuer à leur développement.

➥ Expériences

Galerie Joséphine

2019–2025

Fondateur & Responsable Commercial

- Prospection et acquisition de clients B2B/B2C via canaux digitaux
- Qualification de leads et suivi commercial personnalisé
- Gestion de la relation client et support commercial multilingue
- Analyse des performances commerciales et optimisation des processus

Catawiki

2016–2017

Responsable Service Client & Support Commercial

- Gestion des clients internationaux et support commercial multilingue
- Qualification des besoins clients et recommandations commerciales
- Maîtrise des outils CRM et suivi des performances commerciales

Christie's Paris

2015–2016

Assistant Commercial & Support Client

- Support commercial et gestion des ordres d'achat clients
- Suivi administratif et coordination avec les équipes commerciales

Formation

Formation Marketing Digital & Commercial	2024-2025
Formation en cours	
Bootcamp Développement Web	2024
Le Wagon Bordeaux	
MBA Commerce de l'Art	2011-2013
ICART Paris	
Licence Hôtellerie	2006-2009
Vatel Bordeaux	

Compétences

Prospection & Développement Commercial

- Prospection multicanale
- Qualification de leads
- Lead generation
- Découverte de besoins
- Relance commerciale
- Transfert de leads

Outils & Technologies

- Salesforce
- Salesloft
- Aircall
- LinkedIn
- CRM
- Excel

Soft Skills

- Esprit "chasseur"
- Proactivité
- Résilience
- Communication
- Organisation
- Travail d'équipe

Langues

 Français	(natif)
 Anglais	(courant)
 Espagnol	(intermédiaire)

Centres d'intérêt

-  Technologies SaaS & IA
-  Art moderne & photographie
-  Communication commerciale
-  Sport : trail, golf, surf, tennis