

Etienne Gaumery

Alternance — Chargé(e) de Marketing Digital B2B & Production des Offres

- ENGIE Energie Services • Courbevoie (92) • Alternance 12 à 24 mois • Disponible dès à présent
- 38 ans • Permis B
- MBA Marketing Digital (MyDigitalSchool Bordeaux) • Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

📞 +33 6 20 56 82 57 📩 gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Étudiant MBA Marketing Digital (MyDigitalSchool Bordeaux), je recherche une alternance dès à présent chez ENGIE Energie Services. Passionné par la transition énergétique et le marketing digital B2B, je veux contribuer à la transformation digitale des infrastructures énergétiques locales.

J'aime passer de l'idée à l'exécution : emailing et réseaux sociaux, landing pages, préparation et conduite d'événements (physiques, virtuels ou hybrides), webinars et lives. Je produis aussi des supports clairs (PPT, formats vidéo courts) et je suis les résultats pour améliorer en continu.

Disponible au rythme 1 semaine école / 2 semaines entreprise. Curieux, autonome et adaptatif, je suis à l'aise avec les outils digitaux et j'ai un excellent esprit d'analyse et de synthèse.

💻 Compétences clés

Marketing Digital B2B

Animation d'outils digitaux Formation commerciaux Mise à jour contenus

Production des Offres

Mémoires techniques Argumentaires commerciaux Supports d'aide à la vente

Collaboration & Projets

Équipes commerciales Équipes digitales Projets structurants

Outils & Rédaction

Pack Office Xait Proposal Rédaction technique

Culture & Langues

Marketing-commerciale B2B Français/Anglais courants Transition énergétique

Qualités

Autonomie Curiosité Adaptabilité Esprit d'analyse

❖ Formation

MBA Marketing Digital (Bac+5)

Sep 2025 – Sep 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Formation à distance (compatible alternance) • CRM & marketing automation, Data analytics, Stratégie digitale, Gestion de projet, Growth

Développement d'applications web (Bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Full-stack : bases de données, analyse de données, workflows projets tech

MBA Commerce international de l'art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Analyse de marché, stratégie commerciale, négociation

✿ Expériences

Fondateur - Galerie Joséphine

2019 - Présent

Galerie en ligne — marketing digital & production

Animation d'outils digitaux, création de contenus (affiches, visuels), rédaction d'argumentaires commerciaux, organisation d'événements (portes ouvertes), gestion de parties prenantes (artistes, clients) et documentation des activités (50+ œuvres vendues).

Customer Service Representative - Catawiki

2016 - 2018

Plateforme internationale — marketing B2B & coordination

Animation d'outils digitaux, coordination multi-équipes, rédaction de supports commerciaux, adaptation du discours selon audiences (FR/EN), gestion de parties prenantes variées — culture marketing-commerciale B2B.

Bids Office Assistant - Christie's

2015

Maison de ventes aux enchères

Coordination 15 ventes (moderne & contemporain), CRM 2000+ contacts, rédaction de mémoires techniques et argumentaires commerciaux (PPT, emailing), gestion de réseaux clients, +15% participation en ligne.

Département Art Russe - Sotheby's

2013

Maison de ventes aux enchères

Études approfondies d'œuvres, rédaction de rapports techniques en anglais pour ventes Londres (Serebriakova, Gontcharova, Aivazovsky), coordination équipe internationale — excellente rédaction et esprit d'analyse.

🌐 Langues

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

❤️ Centres d'intérêt

⛰️ Outdoor : Randonnée, Trail, Surf

⛳️ Golf : pratique régulière et progression continue

🌐 Voyages : Europe & Asie • curiosité pour les cultures locales

เทคโน Transition Énergétique : veille IA, cloud & data • numérique responsable • impact sociétal

🔗 Engagement : maraude alimentaire (collecte, distribution, logistique terrain) • initiatives solidaires

📅 Événements : participation à ChangeNOW • salons énergie/tech • networking

