

Etienne Gaumery

Responsable E-commerce Digital | E-commerce •
Marketing Digital • Stratégie Digitale

CANDIDATE FIRST • Bordeaux (33)

38 ans • CDI • Disponible dès à présent

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Dynamique, proactif et orienté résultat, je suis passé du marché de l'art (Christie's Paris, Catawiki Amsterdam) au digital, où j'ai développé mes compétences en e-commerce, marketing digital et stratégie digitale. J'ai appris à définir et piloter des stratégies e-commerce, à gérer des sites e-commerce, à mettre en place des leviers d'acquisition (SEO/SEA, emailing, réseaux sociaux), et à analyser les KPIs pour optimiser les performances commerciales.

En MBA Marketing Digital à MyDigitalSchool Bordeaux, je cherche un poste de Responsable E-commerce Digital. J'ai une culture œnologique solide et une passion pour le monde du vin et des spiritueux. Je maîtrise les plateformes e-commerce, les outils d'analyse (Google Analytics, Google Tag Manager), le webmarketing et les techniques de growth hacking. J'ai une excellente capacité à coordonner des prestataires externes et des équipes internes, avec une forte orientation résultat, autonomie et rigueur. Je parle couramment anglais.

Compétences clés

Stratégie & Développement E-commerce

Définition et pilotage feuille de route e-commerce (B2C/B2B)
Gestion intégrale site e-commerce (plateforme, catalogue, logistique web) Optimisation tunnel de conversion & UX/UI
Plateformes e-commerce (Shopify, Magento, Prestashop) Performance technique & évolution constante

Acquisition de Trafic & Marketing Digital

Leviers d'acquisition (SEO/SEA, affiliation, emailing, réseaux sociaux)
Pilotage campagnes marketing digital (Newsletters, Social Ads, Google Ads)
Growth Hacking & techniques webmarketing Gestion budget marketing digital & ROI Comparateurs de prix

Gestion de l'Offre & Animation Commerciale

Sélection références produits & positionnement tarifaire
Calendrier animations commerciales (opérations spéciales, ventes privées)
Qualité contenu produit (fiches techniques, storytelling, visuels) Offres saisonnières & événements digitaux
Collaboration équipe œnologique & marketing

Analyse de Performance & Veille

Suivi KPIs (CA e-commerce, taux conversion, coût acquisition, panier moyen) Google Analytics & Google Tag Manager
Reporting régulier & actions correctives Veille concurrentielle & technologique Opportunités de croissance

Gestion Technique & Projets

Suivi prestataires techniques SI Coordination prestataires externes (agences web, logisticiens)

Gestion de projets & coordination équipes internes

Savoir-faire technique auprès collaborateurs

Autonomie & rigueur

Qualités & Culture

Culture œnologique solide & passion vin & spiritueux

Orientation résultat & force de proposition

Dynamisme & proactivité

Esprit d'équipe

Anglais courant

◇ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Stratégie marketing digital, e-commerce, gestion de projet web & CRM, data marketing & analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Social Ads, marketing automation & IA générative. Compétences en stratégie e-commerce, acquisition de trafic, gestion de site e-commerce, analyse de performance et growth hacking. Projets : audit digital marketing d'un cabinet immobilier à Bordeaux (analyse SEO/SEA, étude de concurrence), création d'un projet autour de la gamification du sport (étude de marché, business model, prototypage), refonte d'une application pour station de ski (UI/UX, parcours utilisateurs).

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

HTML, CSS, Sass, Bootstrap, JavaScript ES6, Stimulus, Figma, PostgreSQL, git, GitHub, Heroku, Ruby on Rails.

Développement de projets de fin d'étude et mise en production d'applications web.

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

🏠 Expériences

Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Création et développement d'une galerie d'art e-commerce avec vente d'œuvres à l'international. Définition et pilotage de la stratégie e-commerce : gestion intégrale du site (catalogue produits, logistique web, UX/UI), optimisation du tunnel de conversion. Mise en place des leviers d'acquisition (SEO/SEA, emailing, réseaux sociaux), pilotage des campagnes marketing digital, gestion du budget et analyse du ROI. Suivi des KPIs (CA e-commerce, taux de conversion, panier moyen), reporting régulier et veille concurrentielle.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion de comptes utilisateurs e-commerce avec un fort taux de satisfaction. Stratégie e-commerce et marketing digital : gestion de la présence numérique, mise en place de leviers d'acquisition (SEO/SEA, emailing, réseaux sociaux, affiliation), pilotage de campagnes marketing digital. Suivi des KPIs et analytics (Google Analytics, optimisation CRM, reporting régulier, mesure d'audience), analyse de performance et proposition d'actions correctives. Coordination avec des prestataires externes et équipes internes.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Gestion de projets pour des ventes aux enchères (art moderne & contemporain) : stratégie e-commerce et digitale, gestion de l'offre produit (sélection références, positionnement tarifaire), création de contenu marketing (catalogues, supports commerciaux, fiches techniques, storytelling). Animation commerciale (opérations spéciales, événements digitaux), pilotage de campagnes marketing digital. Coordination et suivi des relations prestataires externes et équipes internes, optimisation CRM et suivi analytics.

🌐 Langues

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

Centres d'intérêt

 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires, actions solidaires

 **Voyages** : découvertes, langues et rencontres

 **Art & expositions** : galeries, musées, scènes locales

 **Sports** : trail, surf, planche à voile, golf, tennis, padel