

Etienne Gaumery

Technico-commercial H/F Marché de l'art –

Candidature via MAHE Recrutement

Bordeaux • Mobilité France & Europe • Disponible immédiatement pour un CDI

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



👤 À propos

Formé à l'ICART (MBA International Business of Art) puis au bootcamp Le Wagon, j'ai développé une solide expérience dans le marché de l'art alliant expertise technique et compétences commerciales. De Christie's à Catawiki, en passant par la Galerie Joséphine, j'ai travaillé avec des acteurs majeurs du monde de l'art, développé des portefeuilles clients et acquis une connaissance approfondie des œuvres d'art et des techniques d'analyse.

Mon approche allie rigueur scientifique et sens du relationnel : je sais développer et entretenir un portefeuille de clients, prospecter de nouveaux interlocuteurs et identifier des opportunités sur les marchés français et européens. Autonome et doté d'un véritable goût pour le contact humain, je sais créer du lien avec des interlocuteurs variés (galeries, maisons de ventes, collectionneurs, institutions). Curiosité intellectuelle, rigueur et souci du détail me permettent d'appréhender les aspects techniques et scientifiques des missions. Maîtrise de l'anglais professionnel et connaissance de l'espagnol.

Je souhaite rejoindre votre entreprise pour contribuer au dialogue entre science et art au service du patrimoine. Passionné par le marché de l'art et convaincu par votre mission innovante, je suis prêt à allier développement commercial et activités techniques (prélèvements, analyses, rédaction de rapports) pour développer votre présence en France et en Europe.

💻 Compétences clés

Développement commercial marché de l'art

Développement & entretien portefeuille clients

Prospection & identification nouveaux interlocuteurs

Prise de rendez-vous & suivi rigoureux personnalisé

Fidélisation & partenariat long terme

Activités techniques & scientifiques

Prélèvements sur site & analyses en laboratoire

Rédaction rapports d'analyse & documentation

Communication scientifique avec clients

Compréhension techniques d'analyse matériaux/objets d'art

Événements & salons professionnels

Participation événements & salons marché de l'art

Représentation entreprise & networking

Identification opportunités commerciales

Mobilité régulière France & Europe

Expertise marché de l'art & langues

Connaissance approfondie œuvres d'art & patrimoine

Relations galeries, maisons de ventes, collectionneurs

Anglais professionnel (indispensable)

Espagnol (atout)

Soft skills & qualités

Autonomie & esprit d'initiative

Sens relationnel & goût contact humain

Rigueur scientifique & curiosité intellectuelle

Souci du détail & attitude affirmée

◇ Formation

Formation continue communication & marketing digital

2025 – en cours • Bordeaux

Gestion de projets de communication, rédaction web SEO, animation de communautés, design de newsletters, monitoring des performances digitales et coordination d'événements

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

Galerie Joséphine - Fondateur

Mai 2019 - Aujourd'hui

Bordeaux - Galerie spécialisée peintres voyageurs

Fonder une galerie spécialisée dans les peintres voyageurs, avec plus de 50 œuvres vendues à l'international (Europe, Asie, Pacifique) • Développer un site et des campagnes digitales (SEO, newsletters) → +35% de trafic organique en 6 mois • Gestion complète : ventes, relation client, logistique internationale.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

Juil. 2016 - Jan. 2018

The Randstad, Netherlands - Marketplace art & enchères

Superviser la relation client pour 3 000+ utilisateurs (acheteurs/collectionneurs) avec un taux de satisfaction >90% • Implémenter un système CRM pour suivre les transactions et fidéliser les clients à forte valeur • Travailler en lien avec l'équipe tech pour améliorer l'UX de la plateforme.

Christie's - Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris - Maison de ventes aux enchères

Coordonner la préparation de 15 ventes aux enchères (art moderne & contemporain), de la réception des œuvres à leur mise en catalogue • Améliorer la communication client (collecteurs et vendeurs) en optimisant la base CRM (+2 000 contacts gérés) • Créer des supports de vente digitaux contribuant à générer +15% de participation en ligne.

🌐 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

