

Etienne Gaumery

Chargé des relations entreprises

Nexa Digital School • Bordeaux • Business development
alternance • Relations entreprises tech • Partenariats &
recrutement

☎ +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



Profil

Chargé des relations entreprises orienté **business development** et **employabilité des étudiants**. À l'aise au téléphone, en visio et sur LinkedIn, je sais prospecter des entreprises, qualifier leurs besoins et présenter une offre de formation de façon simple et concrète. Mon expérience dans le **marché de l'art, l'hôtellerie-tourisme** et la **conciergerie** m'a appris à créer des relations de confiance et à faire le lien entre attentes clients et profils candidats.

Formé en **hôtellerie** (Vatel Bordeaux), au **commerce international** (ICART Paris) et en **marketing digital** (MBA MyDigitalSchool Bordeaux), je connais bien les métiers du **digital** (marketing, data, développement web) et leurs enjeux. Chez Catawiki et Christie's, j'ai géré des volumes importants de demandes, travaillé avec un **CRM** au quotidien et coordonné plusieurs interlocuteurs (clients, équipes internes, partenaires) pour faire aboutir les dossiers.

Je souhaite aujourd'hui rejoindre **Nexa Digital School** comme **Chargé des relations entreprises** pour développer l'alternance dans le secteur **tech / digital** : prospecter de nouvelles entreprises (ESN, startups, agences, scale-ups, grands comptes), structurer un portefeuille de partenaires, organiser des **job datings** et accompagner les étudiant·e·s dans leur recherche d'alternance. Mon objectif : créer des mises en relation gagnant-gagnant entre entreprises, école et étudiant·e·s.

Compétences

Business development alternance & tech

Prospection B2B (téléphone, email, LinkedIn) Détection d'opportunités alternance

Qualification des besoins entreprises Présentation des formations & profils étudiants Relances et suivi des leads

Relations entreprises & partenariats

Suivi d'un portefeuille d'entreprises partenaires Développement de partenariats durables

Organisation de job datings & événements entreprises Animation du réseau alumni

Remontée des besoins terrain aux équipes pédagogiques

Recrutement & accompagnement étudiants

Participation aux admissions Entretiens de motivation Coaching CV, LinkedIn & préparation aux entretiens

Sensibilisation aux attentes du marché tech/digital

Organisation, CRM & soft skills

Utilisation d'un CRM (suivi entreprises & candidats)

Mise à jour de bases de données

Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)

Rigueur administrative & gestion des priorités

Pédagogie & sens du conseil

Esprit d'équipe & goût du challenge

Français (natif)

Anglais (courant)

◇ Formation

MBA Expert Marketing Digital (en cours)

2025 – 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux • Alternance

Stratégie marketing digital, **gestion de la relation client**, CRM, outils digitaux. Formation orientée service client, analyse de besoins clients et gestion de portefeuilles. Développement de compétences en communication, écoute et résolution de problèmes.

Web Development Bootcamp

Jan 2024 - Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Formation technique : HTML, CSS, JavaScript, outils digitaux. **Appétence pour l'informatique** et maîtrise du **Pack Office** (Word, Excel, PowerPoint). Compétences techniques permettant de comprendre les outils informatiques et de s'adapter rapidement aux nouveaux systèmes et technologies.

MBA International Business of Art

2011 – 2013 • ICART, Paris

Commerce international, **relation avec la clientèle**, coordination de projets et **gestion de dossiers complexes**. Formation apportant une excellente aisance relationnelle, un bon niveau rédactionnel et une capacité à travailler dans un environnement en évolution rapide.

🏢 Expériences professionnelles

Galerie Joséphine - Fondateur

Bordeaux • Mai 2019 - Aujourd'hui

Création et développement d'une galerie spécialisée dans les peintres voyageurs, avec plus de **50 œuvres vendues à l'international** (Europe, Asie, Pacifique). **Prospection** et suivi de collectionneurs, marchands et galeries, de la prise de contact à la vente (estimation, négociation, facturation, logistique). Mise en place d'un site et de **campagnes digitales** (SEO, newsletters) ayant généré **+35 % de trafic organique** en 6 mois. Gestion complète des dossiers : **relation client, suivi commercial et logistique internationale**.

Catawiki - Bilingual Customer Service Representative

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

Gestion d'un portefeuille de **3 000+ acheteurs et vendeurs** avec un taux de satisfaction > 90 %. **Accompagnement des clients** sur l'ensemble du parcours (questions avant achat, suivi de commande, litiges) par téléphone et email. Mise en place et utilisation d'un **CRM** pour suivre les transactions et fidéliser les clients à forte valeur. Collaboration quotidienne avec les équipes **produit** et **tech** pour améliorer l'UX et les parcours clients.

Christie's - Bids Office Assistant

Paris • Avr. 2015 - Déc. 2015

Coordination de la préparation de **15 ventes aux enchères** (art moderne et contemporain), de la réception des œuvres à leur mise en catalogue. **Suivi des vendeurs et acheteurs** : prise d'ordres, réponses aux questions, accompagnement jusqu'à la vente. Gestion et optimisation d'une base **CRM de 2 000+ contacts**. Participation à la création de **supports de vente digitaux** ayant contribué à une augmentation de +15 % de la participation en ligne.

🌐 Langues

🇫🇷 Français (Natif)

🇬🇧 Anglais (Avancé, C1)


🇪🇸 Espagnol (Notions)


💖 Centres d'intérêt

 **Œnologie & gastronomie** : passion pour les vins et la découverte des terroirs

 **Bénévolat** : Change Now, maraudes alimentaires

 **Voyages** : découvertes et rencontres

 **Art & expositions** : galeries et musées

 **Sports** : trail, surf, golf, tennis