

Etienne Gaumery

Business Developer IT B2B | Relation clients • CRM •

Performance

Bordeaux (33) • Disponible immédiatement

📞 +33 6 20 56 82 57

✉ gaumery@hotmail.com



À propos

Business developer orienté IT B2B, passé par Christie's, Catawiki et la direction commerciale de Galerie Joséphine. Ces expériences m'ont permis de construire un pipe international, d'adresser des décideurs achats/IT et de sécuriser l'exécution opérationnelle (logistique, contrats, relation clients).

Habitué à structurer la prospection via CRM (Notion, Salesforce), séquences LinkedIn/emailing et suivi KPI (CA, marge, cycle de vente). Actuellement en MBA Marketing Digital (MyDigitalSchool Bordeaux), je peux apporter à Markit France une approche rigoureuse, collaborative et orientée valeur pour les clients comme pour les équipes.

Compétences clés

Acquisition & développement commercial

- Prospection multicanale (LinkedIn, appels, emailing séquéncé)
- Qualification ICP/ABM et identification décideurs
- Structuration de pipe, forecasting et stratégie de closing
- Culture KPI : CA, marge, cycle de vente, taux de conversion

Relation client & IT procurement

- Conduite de discovery orientée enjeux IT & achats
- Gestion multi-interlocuteurs (DAF, DSI, achats, utilisateurs)
- Animation de comptes clés et expansion upsell/cross-sell
- Collaboration transverse : sales, support, logistique, finance

Stack sales & data

- HubSpot, Zoho, Notion CRM, Sales Navigator, Kaspr, Dropcontact
- Automatisation nurturing (Make, Zapier, séquences LinkedIn)
- Dashboards Looker Studio / GA4 / Airtable (pilotage KPI)
- Création d'actifs commerciaux (use cases, ROI deck, landing)

❖ Formation

MBA Expert Marketing Digital

Sept. 2025 – Sept. 2027 • MyDigitalSchool, Bordeaux

Stratégie marketing & sales digital, gestion de projet web & CRM, data marketing & outils analytics (GA4, Looker Studio), SEO/SEA, Social Ads, marketing automation & IA générative. Projets : audit digital marketing d'un cabinet immobilier à Bordeaux (analyse SEO/SEA, étude de concurrence locale, recommandations stratégiques), création d'un projet viable autour de la gamification du sport (étude de marché, définition du business model et prototypage d'une application), refonte d'une application pour station de ski (parcours clients, offres packagées, plan d'acquisition).

Développement d'applications web (bootcamp)

Jan 2024 – Mar 2024 • Le Wagon, Bordeaux

Certification de Concepteur(rice) - développeur(se) d'applications web • HTML, CSS, Sass, Bootstrap, JavaScript ES6, Stimulus, Figma, PostgreSQL, git, GitHub, Heroku and 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

Commerce international, liaison avec la clientèle, gestion de projets culturels

✿ Expériences

Galerie Joséphine - Fondateur & Business Developer

Mai 2019 - Aujourd'hui

Bordeaux - Développement commercial & relation clients internationaux

Création d'une offre B2B/B2C autour des peintres voyageurs. Prospection multicanale de collectionneurs, architectes et entreprises → 50 ventes signées (Europe, Asie, Pacifique) et 320 k€ de CA cumulé. Construction d'un pipe sur Notion CRM, scoring leads et relances automatisées (Make). Mise en ligne d'un e-shop + campagnes SEO/newsletters → +35% trafic organique en 6 mois. Gestion complète des négociations, contrats, logistique internationale et satisfaction client.

Catawiki - Bilingual Customer Success & Sales Support

Juil. 2016 - Jan. 2018

Randstad, Pays-Bas - Marketplace tech

Gestion d'un portefeuille de 3 000 utilisateurs (collectionneurs, vendeurs pro) avec un NPS >90%. Qualification des lots à forte valeur et coordination avec les équipes experts/tech pour maximiser les revenus par vente. Mise en place d'un suivi CRM (Salesforce) pour détecter les comptes à risque, relancer proactive et augmenter la recurrence (+18% de ventes récurrentes sur mon périmètre). Animation d'ateliers clients pour partager les bonnes pratiques digitales.

Christie's - Bids Office Assistant

Avr. 2015 - Déc. 2015

Paris - Coordination ventes & relation grands comptes

Pilotage des campagnes d'invitation pour 15 ventes premium : ciblage, qualification et suivi des prospects internationaux. Optimisation de la base CRM (+2 000 contacts enrichis) afin d'améliorer la segmentation et le taux de participation (+15% de clients en ligne). Interface entre les équipes ventes, compliance et logistique pour sécuriser les engagements et fluidifier les échanges avec les clients VIP.

🌐 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

