

E-mail : dgoodman457@hotmail.fr

121, Avenue Franklin Roosevelt, Bruxelles 1000

Téléphone : +32 469 10 30 00

David Olivier GOODMAN

Informations personnelles

Date de naissance : 22 juin 1970

Niveau d'expérience global : Cadre

Secteur : Assurance, Banque et finance

Total years of experience : 30

Bilingue Anglais et Français et de double nationalité Américaine et Française

Expérience

- **Advisor Life&Pension Wilink Real Life Statut Indépendant– Bruxelles Septembre 2024 – Janvier 2025**

Développement de l'activité et acquisition de nouveaux clients au statut d'indépendant principalement.

- Prise de rendez-vous par prospection téléphonique froide ou leads fournis par l'entreprise. En R1 : présentation de la société, écoute et attentes du client, identification des besoins, positionnement du R2. En R2 : Briser la glace puis résumer les besoins, propositions des solutions, explication chiffrée, souligner l'importance et l'urgence de commencer à cotiser pour la pension en vue d'un closing.
- Connaissance des produits, 2^e Pilier : EIP, PLCI, INAMI, CPTI. 3^e Pilier : EP, ELT. 4^e Pilier : Epargne Libre.
- Passage et réussite auprès de Febelfin des modules de connaissance de la législation et des produits d'assurance Belges demandés par la FSMA.

- **Vendeur Poltronesofà – Waterloo août 2023 – août 2024**

Vendeur de configurations de sofas, fauteuils et ensemble tapis, lampes et tables. Grande expérience de la vente en one shot, de la relation client, du suivi clients et de la relance clients. Suivi administratif. Phoning et prise de rdv.

- **Courtier d'Assurance Goodman Courtage SAS - Paris (75) janvier 2019 – Juillet 2023**

Développement d'un portefeuille de clients professionnels au sein de Goodman Courtage SAS pour les secteurs de la distribution alimentaire et de propriétaires fonciers.

Acquisition de nouveaux clients institutionnels. Démarchage téléphonique. Closing.

Produits proposés : contrats groupes Multirisques professionnels, Propriétaires Non Occupants, Flottes Autos, Contrats Santé et Prévoyance collectifs.

Contrats proposés : Axa, Générali, Allianz, April

- **Mandataire d'Assurance - SARL MLV ASSURANCES - France 2014 - novembre 2018**

Développement de l'activité: Acquisition de nouveaux clients institutionnels. Démarchage téléphonique. Closing. Gestion d'un portefeuille de clients existants en leur proposant de nouveaux contrats.

Secteurs: Distribution alimentaire, Immobilier

Vente de produits d'assurance DAB et RC. MRP, PNO, Contrats Flotte Auto, Contrats Collectifs Santé, Prévoyance, Assurance-vie.

- **Mandataire d'Assurance - SARL ARCA SANTE France 2012 - 2014**

Acquisition de nouveaux clients particuliers. Démarchage téléphonique. Closing. Vente de produits d'assurance: Santé, Prévoyance, Retraite.

- **Co-gérant / Sales Manager - SARL EXXELL VISION France 2006 - 2011**

Vente de Systèmes de Vidéosurveillances et d'Alarmes.

Développement de l'activité: Démarchage téléphonique. Closing. Acquisition de nouveaux clients institutionnels dans les secteurs de la distribution Alimentaire et Gestion Immobilière.

Management d'une équipe de 4 commerciaux.

- **Conseiller en gestion de Patrimoine - SARL VALORITY France 2002 - 2006**

Vente de produits d'investissements Immobiliers en défiscalisation type Loi Madelin, Loi Malraux, Loi De Robien. Prospection. Démarchage téléphonique, Acquisition de nouveaux clients particuliers. Closing. Gestion d'un portefeuille de clients existants en leur proposant de nouveaux investissements immobiliers. Fidélisation.

- **Analyste financier - SARL PRIME CAPITAL France 1998 - 2002**

Rédaction et publication hebdomadaire sur le site internet de l'entreprise d'une recommandation d'investissement d'une société à Petites Capitalisation Boursière en préambule de son Introduction en Bourse sur le marché Français.

- **Assistant Broker - COWEN Banque - New York, NY 1994 - 1997**

Démarchage téléphonique. Prospection d'Investisseurs Privés à Revenus Elevés pour un Agent de Change, Relation Client, Fidélisation.

Formation

- Modules de Formation à la législation et aux produits d'assurance Belges auprès de FEBELFIN, Septembre 2024.
- Formation de Courtier d'Assurances avec inscription à l'ORIAS (formation Française) suite au stage de validations des acquis effectué au sein de la SARL MLV Assurances en 2018
- Account Executive in General Securities Representative, formation de broker Actions US auprès de la New York Institute of Finance 1992 - 1994

Compétences

- COTATION (10 ans minimum)
- DE GESTION (10 ans minimum)
- DEVIS (10 ans minimum)
- MICROSOFT OFFICE (10 ans minimum)
- MANAGÉRIALES (10 ans minimum)

Langues

- Anglais, Français - Fluent
- espagnol - Intermédiaire

Certificats et accréditations

Modules de formation à la législation et aux produits d'assurance Belges auprès de FEBELFIN, Septembre 2024.

Series 7 - General Securities Representative - New York Institute of Finance

janvier 1992 - janvier 1993

Il s'agit de la formation obligatoire aux Etats-Unis pour obtenir sa licence de Courtier en produits financiers (stockbroker) et ensuite pouvoir conseiller et vendre des produits financiers d'investissement.

Informations complémentaires

LOGICIELS :

Windows Microsoft office, Outlook, Excel, Word.

Extranets de cotation et de gestion des compagnies d'assurances: AXA, GENERALI, ALLIANZ, APRIL.