



Ceci n'est **pas** une offre d'emploi...

... mais une offre pour ne plus jamais travailler \* !

\*Confucius : "Donne-moi un job qui me convient et je ne devrai plus jamais travailler".

**DDEL est à la recherche d'un.e chargé.e de relation pour soutenir sa croissance à Bruxelles, Brabant et sud du pays.**

#### DESCRIPTION DE FONCTION

- Vous faites l'acquisition de nouveaux clients et construisez avec eux une relation sur le long terme.
- Vous assistez les chargés de relation "senior" pour progressivement assurer seul le suivi de certains de leurs clients.
- Ensemble avec le client, vous définissez sa stratégie de gestion sur base notamment de ses objectifs et de son horizon de temps. En tant que coach, vous aidez votre client à rester discipliné durant les phases plus difficiles et vous continuez à appliquer le plan d'investissement défini initialement.
- Dans le cadre d'un mandat de gestion discrétionnaire, vous gérez des portefeuilles en évacuant tout conflit d'intérêt. (\*)

*(\*) John C. Bogle : "No man can serve two masters. The Fiduciary duty is the highest duty known to the law. It requires that the fiduciary act at all times for the sole benefit and interest of the principal and never put personal interests before that duty"*

- Vous entretenez avec vos clients des contacts fréquents. Votre rôle pédagogique est ici essentiel.

#### PROFIEL

- "You jump out of the bed every morning": vous êtes passionné par la finance:
- Vous détenez une expérience de minimum 5 ans dans l'accompagnement financier d'une clientèle privée et avez pu vous constituer votre propre réseau de clients. Vos amis, famille et collègues apprécient votre intégrité et vos connaissances financières.
- Vous souhaitez offrir à vos clients un modèle de gestion libre de tout conflit d'intérêt.
- Vous réalisez que la diversification, la gestion passive et les faibles coûts offrent les meilleures chances de rendement.
- Vos clients savent qu'ils peuvent toujours vous contacter pour résoudre leurs problèmes financiers, juridiques et fiscaux.
- Vous n'êtes pas un "lonesome cowboy"; nous cherchons des « team players ».
- Vous avez l'esprit d'un entrepreneur.
- Vous avez une "belle plume" pour publier des articles à l'attention de la clientèle, presse et réseaux sociaux.
- Francophone avec une bonne connaissance du néerlandais et de l'anglais.

## OFFRE

- Vous obtenez toute la liberté pour développer votre réseau de clients. Un déplacement quotidien vers notre siège à Woluwé-Saint-Lambert n'est pas requis. Vous organisez votre propre agenda (mais ce n'est pas un job de 9h à 17h).
- Votre salaire augmente avec vos clients et les actifs que vous gérez. A terme, vous aurez la possibilité de rentrer dans le capital de DDEL en rachetant des actions.
- Nous vous aidons à vous familiariser avec notre méthode de travail. Vous aurez également la possibilité de suivre des séminaires de qualité (à Londres notamment).
- Vous intégrez une équipe dans laquelle dialogues ouverts et une vision critique de l'investissement sont essentiels.

## DDEL PORTFOLIO SOLUTION

DDEL est une **société de gestion de portefeuilles indépendante** agréée par la FSMA en 2004. Une logique d'excellence des portefeuilles à long terme prime sur une logique de croissance et de profit d'entreprise à court terme. Depuis l'origine, nous aidons les familles à devenir autonomes financièrement et ancrer leur patrimoine pour les générations futures.

En 2004, nous avons imaginé le « **gestionnaire idéal** » pour nous-mêmes et nos enfants. Nous avons puisé une grande partie de notre inspiration auprès des meilleurs fonds de pension à travers le monde. Ceux-ci expérimentaient déjà depuis longtemps une gestion indicielle, une extrême diversification, une approche disciplinée et une maîtrise des coûts. Pour nous, il n'y avait aucune raison pour que les investisseurs privés ne puissent pas bénéficier d'une même qualité de gestion.

Toute l'équipe de DDEL est passionnée par la finance. Depuis l'origine, notre projet s'est toujours inscrit dans une **dynamique innovante**. Nous sommes continuellement à la recherche de stratégies efficaces pour réduire le coût et le risque de nos portefeuilles et, partant, en améliorer le rendement attendu. Pour y parvenir, nous maintenons un contact fréquent avec les gestionnaires de fonds et le monde académique. C'est cette dynamique qui a, par exemple, fait évoluer notre modèle de gestion indicielle du début vers une forme de gestion passive améliorée (gestion « multifactorielle » ou « Smart Beta ») qui offre un rendement espéré plus élevé.

Nous trouvons une réelle satisfaction à travers les **contacts avec nos clients**. C'est aussi les échanges que nous entretenons avec eux qui ont contribué à nous améliorer et à nous réinventer au fil des années. Nous sommes aussi particulièrement reconnaissants envers les clients qui nous ont recommandé à leurs amis et famille. Le « **bouche-à-oreille** » est la seule publicité en laquelle nous croyons.

Vous pouvez nous contacter via [contact@ddel.be](mailto:contact@ddel.be)

