



Julien Elgoyhen

5 impasse des Saules 64140 Lons
Tél : 07.86.97.46.81.
jelgoyhen@gmail.com

Poste Président SASU Cabinet ELG. Conseil en Gestion de Patrimoine et Protection Sociale. Membre Titulaire du BNI Pau/Febus

Expérience **Courtage et Conseil en Assurances et Protection Sociale** Juin 2017- Aujourd'hui
-Création Cabinet ELG : www.cabinetelg.fr
--- Titulaire des certifications ORIAS: COBSP, CIF, COA et détenteur du titre de Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant adhérent à la CNCGP (Chambre Nationale des Conseillers en Gestion de Patrimoine).
--- Détenteur de la carte T transactions immobilières sur immeubles et fonds de commerce.

Directeur Général BOURSO-BAT Janvier 2016- Juin 2017
-Startup Mise en relation B to B

Ingénieur d'affaires Assurances et Protection Sociale Avril 2011 à Aout 2016
-Juin 2015 à Aout 2016: Ingénieur d'affaires Entreprises Pro/TPE-PME et développement du secteur 64/65/40.
-Décembre 2013 à Mai 2014: Généraliste Conseiller en assurances de biens et de personnes. Major de promotion. Objectifs dépassés.
-Avril 2011 à Septembre 2013: AG2R La Mondiale : Assureur en protection de la personne, santé, épargne et retraite. Diplôme en assurance de personnes. Résultats de premier rang au niveau national.

Missions confiées : prospection de nouveaux clients par la recommandation, fidélisation du portefeuille client, gestion des contrats, audit de l'entreprise et du dirigeant, collaboration avec les apporteurs d'affaires, réglementation fiscale et sociale, mise en conformité, assurances collectives, représentation au niveau local.

Technico-Commercial Aout 2010 à Mars 2011
Technico-commercial en énergies nouvelles société Sunnco.
Missions confiées : prospecter des nouveaux clients, étude technique de faisabilité, négociation des contrats, suivi des chantiers, organisation d'inaugurations.

Policier Mai 2006 à Juillet 2010
Adjoint de sécurité dans le cadre d'un emploi à durée déterminée au sein du commissariat de Pau. Missions confiées: surveillance et intervention, protection des personnes et des biens.

Commercial Juillet 2005 à Avril 2006
Conseiller commercial en menuiseries société Huis Clos.
Missions confiées : prospecter de nouveaux clients, vente en one shot.



Formation Master 2 BAC+5 programme Ecole Supérieure de Commerce de Pau: Management, Commerce, Finance, Gestion.
Formateur certifié au CNFPI (Centre National de Formation des Indépendant) en marketing et développement commercial.

Diplôme en assurances de personnes.

BTS Management des Unités Commerciales.

Juillet 2010

DEUG Economie et Droit AES

Septembre 2002 à juin 2005

BAC Sciences et Technologies du Tertiaire

Juillet 2002

Compétences **Prospection** : démarchage et prise de rdv en direct auprès des professionnels, prospection téléphonique sur fichiers ou sur recommandation, développer un réseau d'apporteurs d'affaires.

Négociation : vente en un ou deux rendez-vous, vente de produits et de services, négociation en entreprise.

Fidélisation : fidélisation d'une clientèle haut de gamme, suivi et gestion avec les conseils (experts comptables, notaires et avocats d'affaires), adaptabilité et réactivité.

Management: organisation et planification de la prospection, reporting individuel et collectif, coaching et accompagnement terrain.

Loisirs: Rugby, Tennis et salle de sport. Actualités économiques. Réseaux économiques.