

# Ma place chez Desjardins



« Comme professionnel, David Brunet désire bien entendu être à la hauteur. Pour lui, c'est l'humain avant tout, l'importance d'établir une relation d'affaires constructive avec les membres et clients qu'il rencontre. »

PHOTO L'ART DE CAPTER - JOSIANE FARAND

Après quelques minutes de conversation avec le conseiller en gestion de patrimoine, on se rend rapidement compte que l'homme de 37 ans est un communicateur né, doté d'une grande capacité d'empathie et d'écoute.

Sa voie n'était pas tracée d'avance. « Avant mon arrivée chez Desjardins en 2018, les fonctions occupées à ce moment auprès d'un autre employeur m'ont permis de réaliser que les Caisse Desjardins, avec lesquels j'étais en contact fréquent, faisaient partie de la grande coopérative de services financiers où je me voyais travailler. J'ai toujours eu de bonnes habiletés relationnelles, je savais que je pourrais faire une différence avec cette aptitude et Desjardins a cru en moi. »

Il rejoint donc le Mouvement Desjardins à titre de Conseiller en finances personnelles, pendant deux ans, avant de faire la transition vers son poste actuel de Conseiller en gestion de patrimoine.

## DES CHOSES À APPRENDRE

David le disait d'entrée de jeu : il n'avait pas basé ses études post-secondaires en ce sens. Cependant, dès son entrée en fonction à la Caisse de Vaudreuil-Soulanges il a rapidement constaté que tout un monde professionnel s'ouvrait à lui.

Il a donc passé ses trois premiers mois dans les bureaux du Mouvement Desjardins à apprendre l'ensemble des systèmes financiers, ainsi que

les différents produits offerts.

Le perfectionnement régulier de ses compétences lui a permis ensuite l'obtention de son poste actuel. « Le contexte était différent avec la pandémie. La formation était donnée à distance. J'ai pu compter sur la présence de collègues expérimentés à qui je pouvais poser mes questions », souligne David.

## UNE RELATION AU-DELÀ DES CHIFFRES

Une des motivations de David Brunet suite à son arrivée chez Desjardins, était l'opportunité de mettre à profit ses talents relationnels. Selon lui, cette opportunité de carrière lui a été offerte grâce à son approche, qui répondait à celle de Desjardins. Cumulant maintenant plus de cinq ans d'expérience, il est convaincu que la priorité donnée aux membres et clients est essentielle. Ce n'est pas que des chiffres et de la finance. Il y a d'abord un humain à considérer, avec ses projets, ses besoins et propres objectifs de vie. Si aider et travailler au bien-être des membres et clients est important pour un candidat, on peut dire qu'il a ce qu'il faut. Cette faculté compte pour beaucoup », affirme David.

Et, qui l'eût cru, cette volonté de développer une relation avant tout humaine se reflète directement dans ses prestations de service.

*\*Représentant en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.*