

* 250 000 M² de surfaces de vente obtenues dont 150 000 M² supplémentaires soit un apport de CA de 400 Millions d'euros en année pleine (soit 50 millions d'euros de résultat net),
* Taux de réussite supérieur à 95 % concernant le passage en CDEC (27 dossiers autorisés sur 28 présentés).

4 Brico-dépôts ouverts et 8 créations de Castorama obtenues
11 extensions et transferts de points de vente
7 reconversions de sites : Dardilly, Chambéry, Chalon-sur-Saône, Poitiers, Barentin, Valence, Vannes.

Trophée Castorama 2005: Distinction remise à 15 cadres sur 760 pour leur travail accompli lors de la convention managers.

janv. 1993 / déc. 1995

Responsable Expansion

PROMODES et FINIPER

DIA Italie, Milan

Membre de l'équipe initiale pour la création de l'enseigne de hard-discount en charge de l'immobilier et de l'expansion.

Responsable du développement pour l'Italie du Nord (Vénétie et Lombardie en particulier) .

* Recherche de partenariats commerciaux et mise en place d'un réseau d'information pour l'expansion

* Prospection foncière, négociation et obtention des autorisations jusqu'à l'ouverture des points de vente

* Formation de 5 chargés d'expansion

* 15 contrats signés en propre et 5 de façon indirecte sur 33 au total.

janv. 1988 / déc. 1995

GROUPE PROMODES

janv. 1988 / janv. 1993

Chargé d'études Europe

SET PROMODES MONDEVILLE (14)

Responsable de la réalisation d'études de marché concernant l'implantation de super et

d'hypermarchés pour le groupe en France, Italie, Portugal et Turquie.

Réalisation d'études de marché stratégiques (rachat groupes concurrents, lancement d'une nouvelle enseigne de distribution.

* 160 études de marché, dont 1 stratégique et 7 pour le rachat de groupes concurrents.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1987

SUP DE CO - BAC+6 et plus

SUP DE CO Toulouse

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Allemand	Académique
Italien	Bilingue