



Amine MADIR

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT

DEVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ COMMERCIALE ET ECONOMIQUE
DEVELOPPEMENT IMMOBILIER



Téléphone

06 11 98 89 01

E-MAIL

aminemadir@gmail.com

Adresse

Val-d'Oise, Ile-de-France

LINKEDIN

www.linkedin.com/in/amine-madir

PROFIL Expérience professionnelle confirmée en Développement immobilier et activités de commerce

Passionné et impliqué, je possède une expertise solide en gestion de projet, que je mène avec rigueur, organisation et adaptabilité. Capable de piloter des projets complexes en alliant créativité et productivité tout en garantissant la satisfaction des parties prenantes. Doté d'un bon relationnel et d'un fort esprit d'équipe, je fais preuve de réactivité et de dynamisme pour identifier des opportunités stratégiques et proposer des solutions innovantes.

COMPÉTENCES

- Pilotage et montage de dossiers techniques, juridiques et financiers
- Détection & analyse des opportunités, Négociation et sens politique
- Evaluation du potentiel économique (zone, emplacement, marché, activité)
- Développement des relations partenaires & animation de réseaux
- Amélioration des performances commerciales
- Maîtrise des réglementations urbaines (PLU, OAP) et autorisations administratives
- Autonomie, gestion des priorités
- Flexibilité, résilience
- Force de proposition
- Capacité d'analyse
- Collaboration, prise d'initiative

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Consultant en Développement Immobilier

Nov 2023 - Présent

Indépendant , Ile-de-France

- Analyse des données des zones de chalandises, étude de la concurrence et de la commercialité.
- Identification d'emplacements stratégiques en fonction de critères tels que l'accessibilité, visibilité et la praticité.
- Négociation avec les propriétaires fonciers et coordination avec des architectes.
- Accompagnement des démarches administratives et réglementaires.
- Préparation et structuration des dossiers financiers, incluant l'analyse des coûts et la rentabilité des projets.
- Conception de dossiers techniques et Pédagogique pour des micro-crèches.

Responsable Développement Immobilier

Sept 2022 - Nov.2023

PRIMAR'ARTE, Ivry-sur-Seine

- Constituer un fichier d'affaires potentielles.
- Étude de faisabilité et préconisation de solutions techniques, juridique et financières.
- Conduire les études prévisionnelles pour un projet immobilier.
- Animer un réseau d'apporteurs d'affaires (propriétaires fonciers, notaires, architectes, etc.).
- Prospection et négociation avec le ou les propriétaires .

Responsable Expansion

Avr 2019 - Août 2022

ALDI Immobilier France, Ile-de-France

- Identification et prospection d'opportunités de développement et négociation d'acquisitions foncières..
- Influence stratégique auprès des décideurs politiques pour promouvoir l'enseigne.
- Mobilisation et expansion du réseau local, Brokers, sociétés foncières et investisseurs institutionnels.
- Analyse approfondie des réglementations urbaines (PLU, OAP, etc.).
- Gestion des autorisations administratives et des études techniques.

Responsable Expansion

Juil 2014 - Avr 2019

CARREFOUR Proximité France, Ile-de-France, Centre

- Accompagnement des magasins dans l'implémentation des concepts et l'amélioration de la performance .
- Pilotage du développement et gestion de portefeuilles de points de vente (+15).
- Conseil aux exploitants de magasins pour leurs projets d'expansion et validation des analyses Géomarketing.
- Garantie de la conformité juridique et viabilité financière des projets.

Conseiller Merchandising

Juil 2012 - Sept 2014

CARREFOUR Proximité France, Ile-de-France, Centre

- Optimisation des implantations, pour une augmentation du chiffre d'affaires moyen des magasins (de 10 à 20%).
- Gestion des stocks et adaptation aux zones de chalandises.
- Déploiement de la PLV dans le respect des cahiers des charges.
- Création d'un parcours client fluide en cohérence avec les objectifs de l'enseigne.
- Analyse des tendances du marché et veille concurrentielle.

Manager de Magasin

Sept 2010 - Juil 2012

CARREFOUR CITY, Paris

- Pilotage stratégique pour l'accroissement du chiffre d'affaires et optimisation.
- Campagne de fidélisation de la clientèle.
- Leadership dynamique dans l'animation d'équipes de 4 à 12 collaborateurs.
- Maîtrise opérationnelle de la gestion de point de vente .
- Analyse et suivi approfondie des performances.

Animateur Dépositaire/Commercial

Mars 2009 - Juil 2010

OUEST-France, Rennes

- Optimisation et structuration logistique.
- Conception et restructuration des tournées de portage garantissant efficacité et rentabilité.
- Mise en place d'un géocodage précis (via MapPoint) pour une meilleure couverture et distribution.
- Pilotage des projets avec les dépositaires en assurant une coordination efficace.
- Validation et suivi des actions pour garantir l'atteinte des objectifs logistiques et commerciaux.
- Prospection de nouveaux points de vente.
- Diversification des canaux de distribution.
- Conception et exécution de campagnes de prospection, de la définition des objectifs à l'analyse des performances.
- Développement et mise en œuvre de stratégies de vente optimisées.
- Gestion des ventes sur événements.

FORMATIONS

Management, Master Européen Management et Stratégies d'Entreprises (2009)

ESUP, Rennes

Management, Licence Européenne Management Hôtelier et Touristique (2007)

ISTAHT Fédération Européenne des Ecoles, Rabat, MAROC

Marketing, BTS Marketing Touristique et Hôtelier (2004)

ISTAHT, Marrakech, MAROC

LANGUES

- Anglais - B1
- Français - C2
- Arabe - C2

COMPÉTENCES INFORMATIQUES

- Autocad: Niveau Intermédiaire
- Eudes et Analyses: Intragéo, KelFoncier, Géoportail, Cartoexplorer, Business object, Mapoint
- Office: Word, Excel, PowerPoint, Outlook

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages et Visites, Cuisine, Décoration Intérieure

PERMIS

- B
- Disponibilité pour déplacements professionnels