



## Ο Ερμής κοχλάζει

«Ο ελληνικός λαός είναι λαός των ναυτικών και πολεμοχαρής που έχει την κουλτούρα του ταξιδιού και της ανταλλαγής, αυτό ρυθμίζει μια ολόκληρη ζωή, είναι στο DNA μας, συμπαθούμε τους ξένους», αναφέρει, ο οποίος θέλει να ονομάζεται παρόλα αυτά «διεθνής από επιλογή».

Την επιθυμία του αυτή την καλλιεργεί πολύ νέος, εγκαταλείποντας την Αθήνα για το Λονδίνο το 1978. Μερικά έτη αργότερα φεύγει να εργαστεί στην Αμερική, ως **μάντζερ μέσα στον κόσμο της διεθνούς αγοράς και στη διοργάνωση συναυλιών.**

«Ερωτευμένος του Παρισιού», το 1984 εγκαθίσταται στην Γαλλία, και έτσι αρχίζουν τα «δώδεκα έργα» του Dimitri.

Θα εργαστεί για τον **Christian Dior** (1987) υπεύθυνος του διεθνούς μάρκετινγκ για να δώσει μια συνέπεια στην εικόνα του οίκου Dior μέσα στον κόσμο, αυτά είναι επίσης τα έτη του για το **Fahrenheit** και το **Poison**.

ChristianDior



Κατόπιν η επαγγελματική του άνοδος συνεχίζεται στον διεθνή **Essilor** (1989), όπου σαν υπεύθυνος του μάρκετινγκ και της επικοινωνίας λανσάρει το **Varilux**.



Αλλά η **Disney** τον καλεί το 1991 για την έναρξη του πάρκου στα δυτικά του Παρισιού.

Είναι ο πρώτος Έλληνας που θα προσληφθεί, ο 150ος υπάλληλος, σχεδόν δύο έτη πριν το άνοιγμα του πάρκου. Οι Αμερικάνοι του δίνουν την πιο στρατηγική θέση, να εργαστεί με όλα τα παγκόσμια ΜΜΕ και τους μεγιστάνες του τύπου, πράγμα που θα του επιτρέψει να κάνει την Ευρώπη το μικρό του σπίτι.



Αλλά στην εικόνα του Ερμή, Θεό του εμπορίου, ο επιχειρηματίας δεν επαναπαύεται.

Ήρθε η στιγμή να εκπληρώσει την επιθυμία του και έτσι δημιουργεί το 1993 ένα **δίκτυο εταιρειών συμβούλων στο μάρκετινγκ** και στην επικοινωνία ανάμεσα στην **Ολλανδία, Γερμανία και Γαλλία.**

Περνάει έξι ημέρες την εβδομάδα να πετάει από την μια πόλη στην άλλη και να συμβουλευεί μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις να αναπτυχθούν, χρησιμοποιώντας την εμπειρία και τα οικονομικά μοντέλα που είχε μάθει στις μεγάλες διεθνείς εταιρείες.

## Η Ελληνική πρόκληση

«Δεν είμαι ούτε Αθηναίος ούτε Έλληνας, αλλά ένας πολίτης του κόσμου», έλεγε ο Σωκράτης.

Πράγματι, γεννημένος στη Ρόδο το 1961 είναι γιος του διεθνούς πολιτισμού.

Εγκατεστημένος στην Γαλλία από το 1982, σκέφτεται και ονειρεύεται στα γαλλικά. Αλλά ο κοσμοπολίτης είναι ευπροσάρμοστος.

Του αρκούν μερικές ημέρες στις αγγλοσαξονικές χώρες για να περάσει από την αγκαλιά του Μολιέρε στα μπράτσα του Shakespeare ή του Goethe όταν περνάει από την άλλη μεριά του Ρήνου.



Το 1996 πωλώντας τον όμιλο των εταιρειών του κλείνει την διεθνή παρένθεσή του και ο ταξιδιώτης εγκαθίσταται τελικά στη Νίκαια, όπου ξεκινάει ένα καινούργιο κύκλο επιτυχημένων εμπειριών.

«Είμαι άνθρωπος των προκλήσεων, λανσάρω και αναπτύσσω μια επιχείρηση. Όταν το πετυχαίνω και η εταιρεία δουλεύει σε κανονικό ρυθμό, αυτό δεν είναι πια για εμένα», διασκεδάζει λέγοντας ο Dimitri Triadafillidis.

«Εργάζομαι καλύτερα κάτω από την πίεση του αποτελέσματος, να ψάξω την καλή ιδέα, το ιδανικό μοντέλο, να απωθήσω τα όριά μου, να ξεπεράσω τον εαυτό μου.»

Η διοίκηση MME είναι η νέα πρόκλησή του. Το 1996 παίρνει την γενική διεύθυνση του δικτύου των ραδιοφώνων **Europe2** για το νότο της Γαλλίας.



Το 2000, η Γαλλία βλέπει μια μεγάλη αλλαγή στο δημόσιο περιβάλλον με τη δημιουργία των πρώτων αστικών κοινοτήτων. Στη Νότιο Γαλλία δημιουργείται η πιο ενδιαφέρουσα γύρω από το τεχνολογικό πάρκο της **Sophia Antipolis**. Οι μεγαλύτερες και οι πιο δημιουργικές startup συγκεντρώνονται μέσα σε ένα μεγάλο πάρκο. Ο δήμαρχος και βουλευτής της καινούργιας κοινότητας, του αναθέτει την διεύθυνση της επικοινωνίας και της ανάπτυξης αυτής της ενότητας.



COMMUNAUTÉ  
D'AGGLOMÉRATION  
SOPHIA ANTIPOLIS

Η καινούργια πρόκληση του δίνει την δυνατότητα να γνωρίσει από κοντά το νέο κόσμο των τεχνολογικών startup αλλά και τη γεύση της πολιτικής δράσης.

Το πολιτικό μάρκετινγκ τον ενδιαφέρει. Μελετάει και λανσάρει τελικά ένα καινούργιο μοντέλο πολιτικού μάρκετινγκ παίρνοντας τις ιδέες από το εμπορικό μάρκετινγκ.

Η ιδέα είναι απλή.

Θεωρεί ότι όπως όλοι οι πολίτες μεταφράζουν τα εμπορικά μηνύματα για τις προσωπικές τους αγορές, θα μπορούν να καταλαβαίνουν τα πολιτικά μηνύματα με τον ίδιο τρόπο αν χρησιμοποιούν την ίδια γλώσσα και τους ίδιους κωδικούς.

Οι δράσεις του βραβεύονται και γίνεται γνωστός και στο μικρό και κλειστό κύκλωμα της πολιτικής.

Σαν αποτέλεσμα, το μεγαλύτερο σχολείο των πολιτικών σπουδών, το **SciencePo** της Μασσαλίας του ζητάει να παραδίδει μαθήματα στο Master 2 και στο πολιτικό marketing.

Αναλαμβάνει τη διεύθυνση της πολιτικής καμπάνιας.

Ο σημερινός πρόεδρος της Γαλλικής δημοκρατίας, ο Μανουέλ Βαλς, έδινε μαθήματα πολιτικής επικοινωνίας στην διπλανή τάξη.

Αλλά το επιχειρηματικό αίμα του βράζει και δεν μπορεί να αρνηθεί την πρόταση να πάρει τη γενική διεύθυνση του πιο παλιού και πιο μεγάλου κέντρου συνεδρίων (μετά από το Παρίσι), του Palais des Congrès Acropolis, η ανώτατη πρόκληση.

Το 2007, θα βρει ένα βουνό στο ύψος του: **Acropolis**.

Ένας Έλληνας να διαχειριστεί το παλάτι των εκθέσεων και των συνεδρίων το πιο «ελληνικό», τύχη; «Δεν υπάρχει τύχη, μόνο συναντήσεις», απαντά χαμογελώντας.



Το κέντρο κάνει ένα τζίρο 10 εκατομμύριων αλλά χάνει 2 εκατομμύρια κάθε χρόνο, όταν το παίρνει στα χέρια του.

Τρία χρόνια μετά, το 2010, ο τζίρος φτάνει στα 16 εκατομμύρια και το κέρδος στα 2 εκατομμύρια.

Αυτά τα αποτελέσματα του δίνουν την ευκαιρία να εκλεχθεί βουλευτής στο Εμπορικό Επιμελητήριο και της Βιομηχανίας της Κυανής Ακτής, για να βοηθήσει τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις να αναπτυχθούν στον κλάδο του εμπορίου.



Οι εκλογές φέρνουν στην εξουσία της Νίκαιας και της Μητροπολιτικής Περιφέρειας Κυανής Ακτής, ένα πιστό του φίλο.



Η στιγμή ήρθε για να περάσει από τον εμπορικό τομέα στο δημόσιο: «κανένας επιχειρηματίας δεν μπορεί να εξελιχθεί σήμερα μέσα στον κόσμο χωρίς να γνωρίζει τέλεια τη λειτουργία της πόλης και τη λήψη πολιτικών αποφάσεων».

Σαν υποδιευθυντής του πολιτικού γραφείου του υπουργού-δήμαρχου της Νίκαιας διαχειρίζεται την επικοινωνία, τις σχέσεις με τα ΜΜΕ και όλες τις εκδηλώσεις. Οι γνώσεις του και οι γνωριμίες του, του επιτρέπουν επίσης να πάρει υπόψη επίβλεψη του την γενική διεύθυνση του Nice Jazz Festival.



Το 2013 γίνεται Γενικός Γραμματέας του δικτύου των μεσογειακών πόλεων Euromed.



Αλλά τα χρόνια περνάνε και η πατρίδα του, η Ελλάδα, που του έδωσε όλα αυτά τα φώτα είναι σε δυσκολίες.

Όταν οι άλλοι φεύγουν στο εξωτερικό για να δουλέψουν, αυτός παίρνει την απόφαση να γυρίσει το 2016 για να είναι κοντά στην οικονομία και να βοηθήσει με τις γνώσεις του τους Έλληνες επιχειρηματίες, να αλλάξουν τα πράγματα και όχι μόνο να επιβιώσουν αλλά και να αναπτυχθούν στο εσωτερικό και στην Ευρώπη.

Αυτή θα ήθελε να είναι η τελευταία πρόκληση που θα αποδεχτεί και θα κερδίσει.



KAFÉ PASSION  
*le must du café*

dimitri.triadafillidis@gmail.com  
(+30) 6986 40 80 77

