

**Philippe JORDIEUX**

13, Impasse Louise Bertin  
F-57280 Maizières les Metz

**Tél. : +33 (0) 6 99 46 75 72**

E-mail : [philippe.jordieux@orange.fr](mailto:philippe.jordieux@orange.fr)

37 ans  
Marié  
2 enfants  
Français

Permis B

[www.cqfd-web.com](http://www.cqfd-web.com)

**Directeur Commercial & Marketing**  
**Manager votre stratégie commerciale internationale**  
**pour réaliser vos ambitions de croissance.**

**EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

RECYLUX S.A., négoce, collecte et recyclage de produits métalliques – Luxembourg  
Groupe Recylux - 15 sites - CA : 174 M€ - (60% Luxembourg, 30% Europe, 10% Grand Export)

**Directeur Commercial Groupe**, attaché à la Direction Générale

Mai 2008 – Novembre 2009

Missions :

Déploiement de la stratégie commerciale Achats/Ventes Métaux Ferreux (90% des tonnages produits). Veille concurrentielle et économique sur marchés mensuels.  
Pilotage des équipes commerciales et administration des ventes( ADV) françaises, allemandes, belges et hollandaises (effectif > 20 personnes).

Réalisations :

Diversification du portefeuille clients hors ArcelorMittal (15kT soit 25% en 6 mois).  
Réorganisation du Service ADV : productivité de 20% des effectifs.  
Stabilisation pérenne des tonnages entrants sur site de Strasbourg à 13 kT/mois.

ASCOFORGE Safe, forge - composants moteurs, boîtes de vitesse et châssis – France

Groupe Severstal - CA : 100 M€ - (35% France, 35% Europe Elargie, 30% Amérique du Nord – 100% Automobile)

**Directeur Commercial & Marketing**, attaché à la Direction Générale

Juillet 2005- Mai 2008

Missions :

Elaboration et déploiement de la stratégie commerciale, de la veille concurrentielle et économique.  
Pilotage des équipes commerciales françaises (Paris & Hagondange) et américaines (Toledo, OH), ainsi que du Service Clients (Hagondange) : 12 personnes.  
Intervention sur négociations finales Grands Comptes et pilotage stratégique de l'entreprise.

Réalisations :

Stabilisation du carnet de commandes à 43 000T en dépit du manque d'investissement productif (Bosch et Delphi préservés).  
Cession réussie d'ASCOFORGE Safe au Groupe Johann HAY en Novembre 2007. Maintien de 70 emplois ETP soit 15% des effectifs.

**Responsable Grands Comptes**, attaché à la Direction Commerciale

Octobre 2002 – Juillet 2005

Missions :

Prospection Commerciale, calcul et suivi d'offres, en particulier sur portefeuille RENAULT Boîtes de Vitesses (CA : 25M€).  
Veille technico-commerciale et prospection sur segment usineurs (rang 2).  
Interface Organisation, Communication et Qualité de DCF.

Réalisations :

Retour de Renault au seuil critique de 30% (+3%) du CA parallèle à une croissance de 6% du CA global.  
+10% de consultations commerciales via la prospection « usineurs » : acquisition complémentaire de 2 millions de pièces sur projets MT1 et Logan (+5% CA).

ASCOFORGE Safe, forge - France - Groupe Severstal - CA : 100 M€ (suite)

**Responsable Service Clients**, attaché à la Direction Commerciale

Octobre 1998 – Octobre 2002

Missions :

*Création du poste, puis du service : relais sur site de la Direction Commerciale parisienne (fonction après-vente au standard automobile).*

*Gestion et suivi des contacts Usines et des Réclamations Clients.*

*Visites Qualité, Technique et Logistique des sites Clients.*

*Mise en place d'un système d'analyse de la satisfaction Clients.*

Réalisations :

*En 2 ans, amélioration durable de 15% de la satisfaction clients.*

*Diminution de 50% du nombre et du coût des réclamations qualité (-0,6 MEuros).*

*Entrée du Service Clients en phase amont des projets de Développement.*

ASCOFORGE Schmiedag, forge - bielles, pièces d'essieu et roulement – Allemagne

Groupe Usinor Sacilor - CA : 32 M€ - (70% Allemagne, 30% Europe Elargie – 50% Mécanique & TP, 50% Automobile )

**Ingénieur Commercial / Marketing**

Février 1997 – Octobre 1998

Missions :

*Prospection commerciale, calcul et suivi d'offres Grand compte GIAT.*

*Elaboration, suivi de la documentation commerciale trilingue.*

*Elaboration d'un budget Communication Externe.*

*Mise en place d'un observatoire de la concurrence.*

Réalisations :

*Rapprochement de l'entreprise avec le syndicat professionnel IDS.*

*Création d'un dictionnaire trilingue de la forge.*

*Réduction de 50% des coûts de communication (-40 000 Euros).*

**Assistant de la Direction Commerciale**

Octobre 1995 – Février 1997

Missions :

*Coopérant au Service National en Entreprise*

*Réalisation du Budget et du Reporting Commercial.*

*Soutien de projets - création publicitaire.*

*Création des outils de suivi et de prévision Marketing.*

*Mise en place d'une évaluation du taux de succès des offres commerciales*

Réalisations :

*Fiabilisation durable de la prévision commerciale à 0,5% de la réalisation.*

*Automatisation des suivis carnet et entrées de commande ; gain de 0,25 ETP.*

*Refonte de la segmentation produit : baisse de 10% des devis non stratégiques.*

## FORMATION

---

**D.E.S.S. Direction et Gestion des Ressources Humaines** 1995  
(Institut d'Administration des Entreprises de Nancy)

**Diplômé d'EUROMED** - filière Direction et Gestion PME-PMI 1994  
(Ecole Supérieure de Commerce Marseille - Provence)

Université de LEIPZIG (Allemagne) semestre ERASMUS – Marketing International 1993

## LANGUES PRATIQUÉES

---

ALLEMAND	courant	CSNE, études, stage, séjours répétés en Allemagne
ANGLAIS	courant	Séjours de longue durée au Royaume Uni, aux USA
ESPAGNOL	professionnel	Séjours de courte durée en Espagne
ITALIEN	débutant	Pratique privée

## RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

---

**Informatique :** maîtrise de MS Office, Access, Divers logiciels Ad Hoc

**Centres d'intérêt :** Logistique de spectacle – Musique - Ecriture - Pêche sportive