



# Charles CURTOT

## INGENIEUR COMMERCIAL B2B

Mon terrain de jeu: vendre en relation de confiance, des solutions Techniques.

:   
[charles.curtot@free.fr](mailto:charles.curtot@free.fr)

Adresse: 38320 Eybens  
07 89 89 30 39

### Savoir être

Ame d'Entrepreneur  
Aisance relationnelle  
Curiosité  
Veille technologique  
Positif et réactif

**Anglais; Espagnol:**  
Courant

**Portugais:**  
langue maternelle

### Informatique

Office et Internet  
CRM / GRC:  
SALESFORCE  
PROSPECTIN  
HUNTER IO  
SAGE  
CLIPPER  
SOLUNE  
MSPROJECT

Logiciels 3D:  
SOLIDWORKS  
RHINO  
POLYWORKS  
CAM2

### Centres d'intérêt

Elaborer et fabriquer  
du mobilier de salon

Photographie:  
Portraits et Macro

Vélo de route  
Ski, Skating,  
Snorkeling,  
Randonnée, ex:  
Glaciers de Vanoise

### Compétences

Prospection active phoning et terrain Négociation ventes et achats Analyse des besoin Focus sur les avantages client Offres de contrats sur mesure Vente de solutions complètes	Pédagogie: Accompagner et Former aux équipements complexes; Logiciels d'interface et de conception Gérer des contrats de prestations Fidéliser: écoute; réactivité; assistance
--	--

### Expérience professionnelle

- Ingénieur Commercial** Machines spéciales  
COFIM System 15p Usinage; Soudure TIG Mission sept-nov. 2020
- Ingénieur Commercial** Machines spéciales (CA: 600K€/an)  
Vendre; Piloter des actions d'optimisation moyens; machines  
CSTI Industrie 50p Machines spéciales Nucléaire nov 2016 – mars 2020
- Ingénieur Commercial** (CA: 600K€/an)  
Vendre des appareils High-Tech aux industriels  
FARO Gmbh 1800p Equipements laser & logiciels 3D 2013 - 2016
- Responsable grands comptes** (CA: 6,5M€ /an)  
Michelin; Goodyear; Pirelli; RSA  
DEKRA Test Center 20p Tests de performance 2011 - 2013
- Créateur d'Entreprise, Consultant**  
C3D Expert 1p Conseils & Formations 2009 - 2011
- Chef de Projet Produit / Process**  
Industrialisation lignes injection; thermoformage (800K€; éq +/- 7p)  
Transferts internationaux réussis: TRS > 75%, rebuts <3%  
TREVEST 400p In-situ «soft Interior's Auto » 1999 - 2009
- Responsable QHSE** (÷ / 2 nb retours PPM <100)  
DELPHI 400p Connectique & Electronique 1998 – 1999
- Responsable Méthodes, Qualité**  
Production x8 en 5 ans  
Qualité: Obtention ISO 9001 / TS 16949; (PPM <300)  
CITELE SA 500p Mécanique de précision 1991 – 1998
- Encadrement d'équipes de production**  
CHANTIER NAVALU 15p Injection PU; Elastomères 1990 – 1991

### Formation

- BACHELOR Européen Commerce International & Marketing  
Stratégie et négociations commerciales ENACO 2021 (01 à 07)
- A.M.D.E.C. Process (Analyse Modes Défaillances Criticités) CIF Formation 2009
- D.U.T. Génie Mécanique Productique CIPES 2005
- IUT Belfort 1988