

KOUNA LO

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE | LEAD GENERATION SPECIALIST | B2B SAAS & CRM



Lead Generation B2B

Prospection Outbound & Inbound

Qualification de leads

Prise de RDV qualifiés

CRM & Relation client



LinkedIn



Site web

Spécialiste de la prospection B2B et l'engagement des décideurs, j'interviens sur des campagnes multicanales mêlant téléphone, email et LinkedIn. J'accompagne les entreprises dans la gestion de leads inbound et outbound, le suivi commercial et la gestion rigoureuse du CRM afin de développer de nouvelles opportunités commerciales. Certifiée en stratégie d'acquisition client digitale, j'évolue avec aisance dans des environnements multiculturels et internationaux grâce à ma maîtrise de l'anglais et de l'espagnol.

Permis de conduire

✉ kounalo334@gmail.com
☎ +33 659 02 72 83

EXPÉRIENCES

LEAD GENERATION SPECIALIST | ACQUISITION CLIENT B2B

Assist'Me - Depuis janvier 2026

- Pilotage de campagnes de prospection par email et LinkedIn
- Campagnes de prospection téléphonique dans le secteur du BTP
- Qualification de leads inbound et outbound
- Prise de rendez-vous commerciaux
- Présentation des services par visioconférence et par téléphone
- Suivi accompagnement des prospects jusqu'au closing
- Gestion et suivi du CRM
- Automatisation de workflows via Make



CONSULTANT LEAD GENERATION SPECIALIST

Kaboom Kitchen - Juin 2025 à décembre 2025

- Pilotage de Campagnes de prospection LinkedIn, Lemlist & Walaxy
- Création et enrichissement de bases de prospects
- Suivi de séquences d'outreach LinkedIn, Lemlist & Walaxy
- Prise de rendez-vous commerciaux qualifiés
- Analyse des performances des campagnes et ajustement selon les résultats



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

CAD.42 - 2024 à 2025

- Prospection B2B secteur BTP via téléphone, mail, linkedin
- Qualifier les leads entrants et sortants (Directeurs travaux, responsables sécurité, responsables innovation)
- Prise de RDV qualifiés
- Gestion et mise à jour du CRM



BUSINESS PARTNER

KESTIO - 2023 à 2024

- Collaboration avec plusieurs entreprises (Immobilier, Conseil, Tech, SaaS, Assurance etc...)
- Prospection multicanale (LinkedIn, email, téléphone)
- Identification et qualification des décideurs
- Organisation de rendez-vous pour les consultants Kestio



BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Be Player One - 2022 à 2023

- Prospection à froid auprès de directions innovation, marketing et transformation digitale
- Identification de nouvelles opportunités commerciales
- Qualification des besoins clients et prise de rendez-vous commerciaux
- Mise à jour du CRM et suivi du pipeline commercial



BUSINESS DEVELOPER BTOB

Lieux-événementiels.fr - 2020 à 2022

- Développement commercial auprès d'entreprises organisant séminaires, conférences et événements corporate
- Prospection et acquisition de nouveaux clients
- Accompagnement des entreprises dans leur recherche d'espaces événementiels
- Gestion et qualification des demandes entrantes
- Fidélisation des clients et développement du portefeuille



BUSINESS DEVELOPER

Jonyco LATAM - Juin 2020 à août 2020 - Stage

- Recherche de prospects et partenaires en Amérique latine
- Analyse de marché et identification d'opportunités commerciales
- Prospection internationale et qualification de leads
- Support aux équipes commerciales et prise de rendez-vous



COMPÉTENCES

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Prospection B2B multicanale
- Qualification des leads Inbound & Outbound
- Cold calling / Cold Emailing / LinkedIn
- Prise de rendez-vous B2B

LEAD GENERATION B2B

- Création de campagnes multicanales
- Stratégie d'acquisition digital B2B
- Identification des ICP et Ciblage Persona
- Mesure des performances KPI
- Scraping et Enrichissement de données
- A/B testing

CRM & RELATION CLIENT

- Gestion et mise à jour du CRM
- Suivi du pipeline commercial
- Reporting et suivi des KPI
- Gestion Base de données client
- Suivi Relation client

OUTILS

- PhantomBuster / Dropcontact
- Lusha / Kaspr / Walaxy / EvaBoot
- LinkedIn Sales Navigator / Lemlist
- Hubspot / Pipedrive / Salesforce

SOFT SKILLS

- Rigueur, organisation
- Esprit d'analyse, créativité
- Capacité à itérer, persévérante
- Aisance Relationnelle (bonne communicante, écoute active)

FORMATIONS

- **2023 à 2024** - L'Ecole Multimédia - Titre Professionnel Responsable Marketing Digital
- **2020 à 2022** - STUDI Business School - MBA Marketing et Développement Commercial
- **2019 à 2020** - ENACO Business School - Bachelor Marketing International

CERTIFICATIONS



SALES HUBS - HUBSPOT ACADEMY
([Voir la certification](#))



STRATÉGIE D'ACQUISITION CLIENT
DIGITALE B2B
([Voir la certification](#))

LANGUES

 Français
Natif

 Anglais
Professionnel

 Espagnol
Courant