KOUNA LO

B2B Sales & Growth Specialist | Lead Generation | Client Acquisition

kounalo334@gmail.com
+33 659 02 72 83

J'aide les entreprises B2B à structurer et accélérer leur acquisition commerciale. Je construis des processus commerciaux plus fiables, mesurables et efficaces, de la définition des cibles à la génération de leads, en passant par le CRM, l'automatisation, les séquences outbound et le suivi des performances. Grâce à mon expérience terrain, je combine prospection et développement commercial B2B, maîtrise des outils Sales & CRM et approche data-driven de l'acquisition pour transformer les actions commerciales en un véritable levier de croissance.

EXPÉRIENCES

Business Development & Client Acquisition Specialist

Assist'Me - Depuis juin 2025

- Définition des ICP et personas, recherche des comptes cibles et identification des décideurs.
- Conception et déploiement de campagnes outbound multicanales: LinkedIn, Waalaxy, emailing et cold calling.
- Construction, qualification et enrichissement de bases de prospection B2B.
- Prospection, qualification des leads et prise de rendez-vous avec les prospects.
- Création de scripts, séquences et messages adaptés aux objectifs commerciaux.
- Structuration et optimisation du CRM HubSpot : organisation des données, segmentation, suivi des prospects et gestion du pipeline.
- Mise en place de workflows et automatisations avec Make / Zapier pour fluidifier les processus commerciaux.
- Suivi des KPI leads générés, leads qualifiés, rendez-vous et conversions.

Sales Development Representative

CAD.42 - 2024 à 2025

- Prospection Grands Comptes : Ciblage des décideurs (Vinci, Bouygues, QSE, Innovation) via cold calling, LinkedIn et e-mails personnalisés.
- Vente de solutions complexes : Pitch et vulgarisation de technologies de pointe (IA, IoT, sécurité chantiers) auprès de profils techniques.
- Qualification & Pipe : Diagnostic des besoins terrains (méthode BANT) et génération de rendez-vous de démonstration qualifiés pour les AE.
- Gestion du CRM et des outils de prospection pour piloter les KPI d'activité.

Business Partner

KESTIO - 2023 à 2024

- Prospection Multicanale (cold calling, LinkedIn Sales Navigator, e-mails) de comptes clés et alimentation du CRM
- Entretiens de cadrage initiaux avec des dirigeants de PME/ETI pour identifier leurs freins de croissance.
- Prise des rendez-vous de closing, traitement des objections complexes C-Level et signature de contrats

COMPÉTENCES

Hard Skills

- Définition d'ICP & Buyer Personas
- Identification & ciblage des comptes et décideurs
- B2B Lead Generation & Client Acquisition
- Construction & enrichissement de bases prospects
- Conception & pilotage de campagnes et séquences outbound
- Prospection multicanale : Cold Calling • Cold Emailing • LinkedIn Outreach
- Qualification inbound & outbound
- Prise de rendez-vous qualifiés
- Lead Nurturing & A/B Testing
- CRM Setup, structuration & gestion des données
- Gestion & optimisation du pipeline commercial
- Workflows & automatisation des processus Sales
- Reporting & suivi des KPI commerciaux

Soft Skills

- Esprit d'analyse et de synthèse
- Esprit d'initiative
- Résolution de problèmes
- Autonomie
- Adaptabilité
- Curiosité
- Rigueur
- Amélioration continue

Outils

- HubSpot, Salesforce, Pipedrive
- Linkedin Sales Navigator, Lemlist, Waalaxy
- Dropcontact, PhantomBuster
- Make, Zapier, ChatGPT, Claude
- Aircall, Ringover

- Audit des processus commerciaux et co-construction d'offres de transformation sur-mesure.

Business Development Representative

Be Player One - 2022 à 2023

- Identification et ciblage des décisionnaires (Directions RSE, CTO, Product Owners, Studios de jeux vidéo, Responsables Diversité & Inclusion).
- Analyse des besoins en accessibilité numérique web/mobile et diagnostic initial de la maturité numérique des prospects.
- Alimentation continue du CRM, qualification des leads et optimisation des taux de conversion vers les Account Executives.
- Création de campagnes de prospection mêlant cold calling, social selling sur LinkedIn et e-mailing personnalisé.
- Prise de rendez-vous qualifiés sur des cycles de vente complexes (B2B, SaaS, conseil/audit).

Business Developer BtoB

Lieux-évènementiels.fr - 2020 à 2022

- Ciblage de comptes clés et décideurs (DRH, Directions Communication/Marketing)
- Évaluation des besoins clients, des budgets et des formats d'événements (séminaires, salons, lancements de produits).
- Suivi rigoureux du pipe commercial et mise à jour des fiches prospects
- Détecter les besoins des clients pour leur proposer le bon format d'événement.
- Gestion d'un volume élevé de contacts quotidiens et mise à jour rigoureuse du CRM.

Business Developer

Jonyco LATAM - Juin 2020 à août 2020 - Stage

- Recherche de prospects et partenaires sur les marchés LATAM
- Prospection commerciale auprès d'entreprises et distributeurs
- Négotiation commerciales et suivi des ventes
- Traitement des objections, closing de rendez-vous

- Kaspr, Lusha, EvaBoot
- Tally, Brevo, Calendly

FORMATIONS

Titre Profesionnel Responsable Marketing Digital

L'ECOLE MULTIMÉDIA

2023 à 2024

MBA Marketing et Développement Commercial

STUDI BUSINESS SCHOOL

2020 à 2022

Bachelor Marketing International

ENACO BUSINESS SCHOOL

2019 à 2020

LANGUES

Français ★★★★★
Natif

Espagnol ★★★★½
Courant

Anglais ★★★★½
Professionnel

CERTIFICATIONS

Sales Hubs - Hubspot Academy
(Voir la certification)

Stratégie d'acquisition client digitale B2B
(Voir la certification)