



KOUNA LO

# SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

## CONTACT

✉ kounalo334@gmail.com  
📞 +33 659 02 72 83  
🏡 Full remote,

## COMPÉTENCES

### STRATÉGIE D'ACQUISITION & CIBLAGE

- Définition des ICP et personas
- Segmentation et structuration de bases de données
- Mapping du parcours d'acquisition client
- Analyse de marché et veille concurrentielle

### PROSPECTION B2B & LEAD GENERATION

- Sourcing de prospects (LinkedIn Sales Navigator)
- Scraping, data cleaning & Enrichissement des données
- Qualification des leads (MQL / SQL)
- Emailing outbound, LinkedIn outreach, cold calling

### EXÉCUTION & PERFORMANCE DES CAMPAGNES

- Lancement et pilotage de campagnes de prospection
- Suivi des KPI : taux d'ouverture, de réponse et de qualification
- Analyse des performances et ajustements opérationnels
- A/B testing (messages, séquences)

### CRM & DATA MANAGEMENT

- Gestion et mise à jour CRM (HubSpot)
- Gestion des pipelines et des contacts
- Reporting commercial et suivi des opportunités
- Coordination avec les équipes Sales & Marketing

### OUTILS

- PhantomBuster / Dropcontact
- Lusha / Kaspr / Walaxy / EvaBoot
- Linkedin Sales Navigator / Lemlist
- Hubspot / Pipedrive / Salesforce
- Semrushs / Ahrefs

## LANGUES

|         |          |  |
|---------|----------|--|
|         | Espagnol | <div style="width: 50%; height: 10px; background-color: #0056b3;"></div> |
| Courant |          |  |
|         | Anglais  | <div style="width: 50%; height: 10px; background-color: #0056b3;"></div> |
| Courant |          |  |

- Growth Hacking
- Sales Development
- Prospection B2B
- Lead Qualification
- CRM Management

in

cv

## ABOUT ME

Récemment certifiée en stratégie d'acquisition client digitale, j'aide les équipes Sales & Marketing à générer des opportunités B2B ultra-qualifiées via des campagnes de prospection multicanales (e-mail, LinkedIn, cold calling). J'interviens sur l'ensemble de la chaîne inbound et outbound : définition des ICP et des personas, constitution et enrichissement des bases de leads, qualification des contacts et suivi des KPI, avec une approche data-driven et orientée résultats. Trilingue (français, anglais, espagnol), j'opère dans des environnements B2B en France et à l'international, avec pour objectif de générer des opportunités concrètes, durables et alignées sur les enjeux business.

## EXPÉRIENCES

### CONSULTANT LEAD GENERATION LINKEDIN

Kaboom Kitchen | Juin 2025 à décembre 2025 | Freelance



### SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

CAD.42 | 2024 à 2025



### BUSINESS PARTNER

KESTIO | 2023 à 2024 | Freelance



### BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Be Player One | 2022 à 2023



### BUSINESS DEVELOPER BTOB

Lieux-événements.fr | 2020 à 2022

Lieux-événements.fr

### BUSINESS DEVELOPER

Jonyco LATAM | Juin 2020 à août 2020 | Stage



## FORMATIONS

2023 à 2024 - **Responsable Marketing Digital** - Digital Training Factory

2020 à 2022 - **MBA Marketing et Développement Commercial** - STUDI - Comnicia Business School

2019 à 2020 - **Bachelor Marketing International** - ENACO Business School

## CERTIFICATIONS

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

- ACQUISITION CLIENT DIGITALE B2B ([Voir la certification](#))

Concevoir et déployer une stratégie d'acquisition client digitale – Startup & PME