

# KOUNA LO

## SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE



Lead Generation B2B

Prospection Outbound & Inbound

Qualification de leads

Prise de RDV qualifiés

CRM & Relation client

in



### A PROPOS

Passionnée par la prospection et le développement commercial B2B, j'accompagne les équipes Sales dans l'identification et la qualification de nouveaux prospects. Au fil de mon parcours, j'ai développé une solide expérience dans la recherche et le ciblage d'entreprises, l'identification des décideurs et l'organisation de rendez-vous qualifiés afin d'alimenter le pipeline. Certifiée en stratégie d'acquisition client digitale, j'intègre dans mon approche les enjeux liés à la génération de leads : définition d'ICP et de personas, structuration de bases de prospects, optimisation des points de contact et suivi des performances afin d'améliorer les conversions. Trilingue français, anglais et espagnol, j'évolue dans des environnements B2B en France et à l'international.

### CONTACT

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

### EXPÉRIENCES

#### CONSULTANT LEAD GENERATION LINKEDIN

Kaboom Kitchen - Juin 2025 à décembre 2025 - Freelance



- Pilotage de campagnes de prospection LinkedIn
- Identification des ICP et ciblage des décideurs
- Création et enrichissement de bases de prospects (500+ contacts qualifiés)
- Suivi de séquences d'outreach LinkedIn
- Génération de 10-15 rendez-vous commerciaux qualifiés par mois
- Analyse des performances des campagnes et optimisation des messages

#### SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

CAD.42 - 2024 à 2025



- Prospection B2B secteur du BTP (Vinci, Eiffage, Spie Batignolles)
- Identification des décideurs (Directeurs travaux, responsables sécurité, responsables innovation)
- Pré-qualification de leads & Présentation de la plateforme de digitalisation et solutions de sécurité intelligente
- Génération de 80+ rendez-vous qualifiés par mois

#### BUSINESS PARTNER

KESTIO - 2023 à 2024 - Freelance



- Identification et qualification des décideurs
- Prospection multicanale (LinkedIn, email, téléphone)
- Qualification des besoins clients
- Organisation de rendez-vous pour les consultants Kestio

#### BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Be Player One - 2022 à 2023



- Prospection B2B auprès de directions innovation, marketing et transformation digitale
- Identification de nouvelles opportunités commerciales auprès de startups
- Qualification des besoins clients et prise de rendez-vous commerciaux
- Participation à la présentation des offres de conseil et d'accompagnement en innovation
- Mise à jour du CRM et suivi du pipeline commercial

#### BUSINESS DEVELOPER BTOB

Lieux-évènementiels.fr - 2020 à 2022



- Développement commercial auprès d'entreprises organisant séminaires, conférences et événements corporate
- Prospection B2B 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 B2B 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

#### LEAD GENERATION & PROSPECTION B2B

- Prospection B2B multicanale
- Sourcing & Lead generation
- Qualification MQL / SQL
- Social selling

#### STRATÉGIE D'ACQUISITION

- Définition d'ICP & Création de personas
- Segmentation de bases de données
- Analyse de marché

#### CAMPAGNES & PERFORMANCE

- Pilotage de campagnes de prospection
- Suivi des KPI
- A/B testing
- Optimisation & Itération

#### CRM MANAGEMENT

- Gestion et structuration du CRM
- Suivi du pipeline commercial
- Reporting des performances
- Collaboration avec les équipes Sales & Marketing

#### OUTILS

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

#### FORMATIONS

- 2023 à 2024 - L'Ecole Multimédia - 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 - MANTRA  
(Voir la certification)



#### LANGUES

🇫🇷 Français  
Natif

🇪🇸 Espagnol  
Courant

🇬🇧 Anglais  
Professionnel