



À PROPOS DE MOI

Passionné par le développement commercial, la satisfaction client et la performance, je mets mon sens du relationnel, ma rigueur et mon esprit d'initiative au service de la croissance et de la fidélisation des clients.

COMPÉTENCES CLÉS

- ✓ Prospection B2B / B2C
- ✓ Développement commercial
- ✓ Négociation et closing
- ✓ Gestion de portefeuille clients
- ✓ Fidélisation et satisfaction client
- ✓ Ventes et marketing
- ✓ Reporting commercial
- ✓ Suivi des prospects et relances
- ✓ Communication orale et sens de l'écoute
- ✓ Résolution de problèmes
- ✓ Autonomie et sens des priorités
- ✓ Maîtrise des outils CRM (Zoho, Salesforce, etc.)
- ✓ Orientation résultats

LANGUES

- Français ● ● ● ● ●
- Anglais ● ● ● ● ●

OUTILS

- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Google Workspace (Gmail, Drive, Sheets)
- CRM : Zoho, Salesforce, HubSpot
- Téléphonie : Aircall, Ringover
- Reporting : Google Sheets, Excel

CENTRES D'INTÉRÊT



Lecture



Sport



Voyage

Développement
personnel

KOUADIO KOFFI LURIS

COMMERCIAL | BUSINESS DEVELOPER

EXPERT CLIENT



Abidjan, Cocody-Angré



0748657873 / 0173200902



luriskouadio@gmail.com



PROFIL PROFESSIONNEL

Commercial avec plus de 6 ans d'expérience, j'ai une maîtrise approfondie du cycle de vente, capable de gérer les différentes cibles B2B et B2C. J'ai une solide expérience en prospection et en gestion clientèle. Je me distingue par ma forte culture du résultat qui m'attache à développer et à fidéliser le client contribuant ainsi à la performance de l'entreprise.



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

COORDINATEUR ADMINISTRATIF ET COMMERCIAL | STRANSF (SOCIÉTÉ DE TRANSPORT SIDIBÉ ET FRÈRES)

07/2026 – Aujourd'hui

- Prospection commerciale et développement d'un portefeuille clients.
- Organisation et suivi des rendez-vous et des visites commerciales.
- Préparation des devis, offres et contrats.
- Suivi des courses professionnelles, relances et fidélisation des clients.
- Reporting régulier des activités et des performances commerciales.

EXPERT CLIENT EN TÉLÉVENTE | MAJOREL (CANAL+ FRANCE)

08/2022 – 06/2026

- Prospection téléphonique à l'international et qualification des leads.
- Responsable de groupe : animation d'équipe et atteinte des objectifs.
- Gestion et développement du marketing direct de Canal+ France.
- Conclure des ventes et assurer un service après-vente de qualité.
- Suivi des indicateurs de performance et reporting.

CONSEILLER CLIENT EN TÉLÉVENTE | CONCENTRIX (CANAL+ FRANCE)

08/2021 – 04/2022

- Prospection téléphonique à l'international et prise de rendez-vous.
- Gestion et développement du marketing direct de Canal+ France.
- Conclure des ventes et assurer un service après-vente de qualité.
- Suivi et fidélisation du portefeuille clients.

COMMERCIAL | GROUPE ESSOR (CABINET DE FORMATION)

02/2019 – 06/2019

- Prospecter de nouveaux clients (entreprises, administrations, ONG, particuliers).
- Présenter et promouvoir les offres de formation du cabinet.
- Négocier et conclure des ventes en assurant le suivi client.

ASSISTANT COMMERCIAL | UGG (UNIVERSAL GOLD GROUP)

07/2018 – 12/2018

- Prospecter de nouveaux clients (entreprises, administrations, ONG, particuliers).
- Présenter et promouvoir les offres proposées.
- Négocier et conclure des ventes en assurant le suivi client.



FORMATION

LICENCE EN COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES

Institut Supérieur de Formation en Commerce et Gestion – Abidjan, Cocody-Angré

2019 – 2020

BTS RESSOURCES HUMAINES ET COMMUNICATION

Université du Maghreb – Abidjan, Cocody-Riviera 2

2016 – 2017

BAC A2 (SÉRIE LITTÉRAIRE)

Établissement Commandant Cousteau – Abidjan, Cocody-Angré

2014 – 2015



COMMUNICATION

Excellente capacité à communiquer et à créer une relation de confiance avec différents interlocuteurs. Reconnu pour la qualité de mon discours, mon sens du contact et ma capacité à transmettre efficacement mon savoir-faire.



QUALITÉS DE LEADER

Leadership naturel fondé sur l'exemplarité et la performance. Régulièrement reconnu et récompensé pour mes résultats, j'ai su devenir une référence au sein de mes équipes et contribuer à la montée en compétences de mes collègues.



RÉFÉRENCES PROFESSIONNELLES

MAJOREL (TELEPERFORMANCE)
Responsable opérationnel d'activité
MOHAMED SAKO

MAJOREL (TELEPERFORMANCE)
Superviseur d'équipes
BIE MONDESIR

CONCENTRIX (WEBHELP)
Superviseur d'équipes
TANGARA KARIM

GROUPE ESSOR
Responsable commercial
Mr RAZACK