

Abdoul Fahad SALAMI

Cotonou, Bénin | fahadsalami@hotmail.com | +2290160889006 | LinkedIn :
<https://www.linkedin.com/in/fahad-salami-371b64200>

Compétences

- Gestion de la relation client à forte tension
- Prospection commerciale B2B en cold call
- Communication orale claire et persuasive
- CRM & outils bureautiques
- Résolution de problèmes
- Fidélisation et rétention client

Langues

- Français: Natif
- Anglais: Maîtrise niveau B1
- Espagnol: Maîtrise niveau A2

Valeur ajoutée

Double expertise en relation client et prospection B2B, performant en gestion de situations sensibles, rétention et conversion d'opportunités.

Profil professionnel

Spécialiste de la relation client et de la communication à distance, j'ai développé une solide expérience dans la fidélisation d'abonnés, la gestion de situations sensibles et la prospection commerciale B2B. Habitué aux objectifs de performance et aux environnements dynamiques, je sais créer un dialogue de confiance, identifier les besoins réels de mes interlocuteurs et transformer les échanges en résultats concrets.

Expériences professionnelles

SDR(Booker) – MerciHubert (Novembre 2025 - Aujourd'hui)

- Prospection B2B en cold call
- Prise de rendez-vous qualifiés pour divers secteur
- Qualification de leads
- Développement commercial et génération d'opportunités

Téléconseiller – VIPP Interstis (Juillet 2023 – Novembre 2025)

- Rétention et fidélisation d'abonnés freebox
- Découvertes et résolutions des besoins et problématiques
- Vente additionnelle d'offres
- Utilisation CRM et qualification de dossiers clients

Stage professionnel à la Zone Sanitaire 3A de la commune d'Adjarra

- * Ouverture de dossier
- * Formation à l'introduction au SIGL avec Excel Stage
- * professionnel au Cabinet Le Regard du Maître

Formations

Technicien Supérieur en Gestion des Transports et Logistiques
ENEAM, 2017 – 2018