



Ahmed TAPSOBA

Lubrifiants & Specialities BU Manager

Entreprenante & Capacité d'adaptation

Rigoureuse & Methodique

Compétitive et positive

Professionnelle

Communication & Esprit d'équipe

✉ tapsahmed@gmail.com

☎ +226 75806363

📍 OUAGADOUGOU Burkina Faso

Ingénieur & manager commercial, entreprenant, méthodique, assurant une surveillance attentive, je suis actuellement Chef de département Lubrifiants et produits spéciaux à TotalEnergies, où depuis 3 ans je développe, j'anime, je gère une équipe commerciale pluridisciplinaire.

Précis dans le travail, compétitif, créatif avec un bon esprit commercial et une connaissance forte de l'environnement minier et industriel, je suis maintenant à la recherche de nouveaux challenges managérial et commercial.

Intégrer une nouvelle équipe à travers l'Afrique dans laquelle je peux mettre ma touche afin d'atteindre les objectifs est en ce moment un objectif de carrière.

N'hésitez pas à me contacter si vous souhaitez en savoir plus sur mes compétences et mes aspirations professionnelles.

EXPÉRIENCES

Chef de département lubrifiants & produits spéciaux

TotalEnergies Marketing BURKINA FASO - Depuis février 2018



- ▶ Élaborer la stratégie commerciale lubrifiants en matière de vente/distribution pour tous les canaux de vente de la filiale (Réseau, distributeurs, clients B2B)
- ▶ Manager les équipes, piloter le développement des ventes et l'optimisation des marges en assurant la disponibilité des produits
- ▶ Piloter le développement des ventes et l'optimisation des marges.
- ▶ Coordonner et suivre les plans d'actions par canal et par segment.
- ▶ Assurer la maîtrise du risque financier et le recouvrement sur mon périmètre.
- ▶ Assurer l'efficacité du processus de vente en lien avec les services concernés et optimiser la rentabilité de l'activité lubrifiants.

Chef de Projet ONE TOTAL BE SIMPLE

TotalEnergies Marketing BURKINA FASO - Octobre 2019 à 2021

Il s'agit d'un projet ressources humaines de la compagnie pour lequel je suis responsable au niveau filiale du pilotage et du déploiement avec le soutien du comité de direction. Ce projet a un double programme :

- Améliorer le travail quotidien des employés
- Simplifier les processus métier.

Chef de Service Lubrifiants

TotalEnergies Marketing BURKINA FASO - Juin 2017 à février 2018



- ▶ Proposer et piloter la stratégie commerciale de l'activité
- ▶ Garantir une gamme de produits et services en adéquation avec les besoins des clients et anticiper sur les futurs besoins.

Lubrifiant Business & Sales Development Coordinator

OLA ENERGY BURKINA FASO - Décembre 2016 à juin 2017



- ▶ Assurer l'intelligence d'affaire, coordonner le déploiement sur le territoire et la proximité des clients dans tous les canaux
- ▶ Renforcer le positionnement de OLA ENERGY par le développement du portefeuille clients en nombre et chiffre d'affaire, des points de vente et de la gamme de produits.
- ▶ Améliorer et optimiser la gestion du territoire et la proximité des clients à partir des canaux BtoB / C.
- ▶ Renforcer le positionnement de OLA ENERGY par le développement des points de vente et de sa gamme de produits.
- ▶ Développer le portefeuille clients en nombre, chiffre d'affaires dans tous les segments.

Ingénieur commercial B2B-Mines - travaux et maintenance

TotalEnergies Marketing BURKINA FASO - Mai 2013 à décembre 2016



- ▶ Réaliser les objectifs ventes et budget en lien avec le B2B en assurant la gestion rigoureuses des stocks
- ▶ Prospection clientèle, mise en oeuvre des actions marketing
- ▶ Planifier et suivre les travaux ainsi que la maintenance des installations sur les sites miniers et industriels
- ▶ Coordonner les activités sur les 5 dépôts (carburant et lubrifiants) en consignation

Electromécanicien-chef d'équipe

SEMAFO BURKINA - Octobre 2012 à mai 2013



Coordonner et veiller au suivi des programmes de maintenances curatives et préventives du matériel roulant

Electromécanicien-Responsable Pool Energie

BIA Burkina - Septembre 2011 à octobre 2012



- ▶ Mise en place du Service après vente des Groupe Electrogène

- Installation et Maintenance préventive
- Maintenance curative et assistance technique

Ingénieur Matériel

SOGEA SATOM - Octobre 2010 à juin 2011 - Douala - Cameroun



- Gestion de la maintenance du Parc Matériel de SOGEA SATOM Cameroun
- Mise en place et suivi du planning de maintenance
- Conception d'outils de suivi de la Maintenance
- Opérations de maintenance du Parc Matériel
- Mise en place de procédures Atelier
- Management des équipes

Technicien Service Après-Vente

Travaux d'Ingénierie d'Etude et de Réalisation Industriel -
Novembre 2009 à septembre 2010



- Maintenance & Construction Electrique
- Maintenance & Construction Electrique
- Programmation et installation d'automate
- Installations diverses,

COMPÉTENCES

Commercial

- Suivi de clientèle ★★★★☆
- Négociation ★★★★☆
- Prospection ★★★★☆
- Suivi et analyse des ventes ★★★★☆
- Gestion des équipes de vente • Développement de la stratégie commerciale ★★★★☆
- Développement de la stratégie commerciale ★★★★☆

Gestion des Systèmes Industriels

- Etude et conception ★★★★☆
- Gestion de Maintenance ★★★★☆
- Gestion de la production ★★★★☆
- Automasme, dimensionnement et audits énergeque ★★★★☆

Business Administration

- Organisation ★★★★☆
- Administration ★★★★☆
- Ressources Humaines ★★★★☆
- Gestion de projets ★★★★☆
- Management ★★★★☆

Langues

- Anglais ★★★★☆

Mouvements associatifs

- Membre fondateur d'associations (Afrikamba, Club d'entrepreneurs étudiants de Bobo,...)
- Délégué Général Adjoint de l'Institut Universitaire de Technologie de l'Université de Polytechnique de Bobo
- Délégué Général du Lycée technique de Ouagadougou

FORMATIONS

Executive Doctorate in Business Administration

ACADÉMIE DES SCIENCES DU MANAGEMENT DE PARIS

Depuis 2023

Executive MBA en Management Stratégique et Intelligence Economique

ECOLE DE GUERRE ECONOMIQUE

Depuis novembre 2024

Master en Marketing et Communication

UNIVERSITE MOHAMED PREMIER OUJDA

2019 à 2021

Stratégie d'entreprise

HEC PARIS

Octobre 2023 à avril 2024

- Business Strategy
- Corporate Strategy
- Strategy Implementation

Management des équipes commerciales

TOTAL SALES ACADEMY

2018

Master en Administration et Gestion d'Entreprise

UNIVERSITÉ DE OUAGADOUGOU

2015 à 2017

Techniques de gestion et de management au sein d'une Entreprise

Master en Genie Industriel et Maintenance

CENTRE INTERNAONAL D'ETUDE EN SCIENCES APPLIQUÉES

2014 à 2016

Mémoire de fin de cycle: Automatisation du système de sécurité incendie du dépôt SONABHY Bingo.

Gestion des systèmes Industriels.

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

Visites de sites touristique et découvertes

Sport

Football ,Tennis, Rugby et jeux de société