



Ahmed TAPSOBA

Sales Manager |
Business
Developer

Entreprenant & Capacité
d'adaptation

Rigoureux & Methodique

Compétitif et positif

Professionnel

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 7 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

Directeur Général

Cabinet d'Étude et de Réalisation Industrielle de Sécurité et d'Environnement - CERISE - Depuis février 2026



- ▶ Définir la stratégie et la vision: Orienter le développement de CERISE, identifier les opportunités (énergie, mines, industrie) et positionner le cabinet sur les projets à forte valeur ajoutée.
- ▶ Développer l'activité commerciale: Prospector, négocier et sécuriser les contrats, tout en développant des partenariats stratégiques avec les acteurs clés du secteur.
- ▶ Superviser les opérations : Valider et suivre l'exécution des projets, garantir le respect des délais, des coûts et de la qualité des prestations.
- ▶ Piloter la performance financière : Suivre la rentabilité, gérer les budgets, la trésorerie et assurer la solidité financière du cabinet.
- ▶ Structurer et manager l'organisation : Encadrer les équipes, mettre en place des outils de pilotage (KPI) et assurer une organisation efficace et performante.
- ▶ Assurer la représentation et la crédibilité du cabinet: Représenter CERISE auprès des clients, partenaires et institutions, et renforcer son image et sa réputation.

Chef de département lubrifiants & produits spéciaux

TotalEnergies Marketing BURKINA FASO - Février 2018 à février 2026



- ▶ 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 activement le développement des ventes et la maximisation des marges en garantissant la disponibilité optimale des produits, renforçant ainsi la compétitivité de l'activité lubrifiants.
- ▶ Coordonner et suivre rigoureusement les plans d'actions par canal et segment, en assurant la cohérence stratégique et opérationnelle pour améliorer la performance commerciale.
- ▶ 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.
- ▶ Concevoir des campagnes commerciales stratégiques adaptées aux différents segments de marché

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, en développant des plans innovants pour atteindre les objectifs et en assurant une croissance durable.
- ▶ Garantir une gamme de produits et services en adéquation avec les besoins des clients et anticiper sur les futurs besoins.
- ▶ Coordonner les équipes de vente pour garantir une cohérence opérationnelle.

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 de manière stratégique le portefeuille clients, en augmentant la richesse commerciale et en élargissant la gamme de produits pour atteindre les objectifs de croissance.

Ingénieur Travaux

TotalEnergies - Octobre 2015 à novembre 2016 - Burkina Faso

- ▶ Etude et conception des projets de construction et d'extensions sur les dépôts (Cahier de charges, montage dossier techniques DAO,...)
- ▶ Planifier et suivre les travaux dans le respect des règles HSE
- ▶ Planifier et suivre les opérations de maintenance dans le respect des règles HSE
- ▶ Faire le reporting de l'évolution des travaux et du Budget

Ingénieur commercial Lubrifiants

TotalEnergies Marketing BURKINA FASO - Mai 2013 à octobre 2015



- ▶ Réaliser les objectifs ventes et budget en lien avec le B2B en assurant la gestion rigoureuse 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
- ▶ Faciliter la communication entre les services pour garantir une gestion fluide des interventions.
- ▶ Piloter une équipe dynamique en favorisant la collaboration et l'efficacité opérationnelle.

Electromécanicien-Responsable Pool Energie

BIA Burkina - Septembre 2011 à octobre 2012



- ▶ Structurer et rationaliser le service après-vente des groupes électrogènes, en assurant une installation efficace et une maintenance préventive rigoureuse pour optimiser leur performance et leur fiabilité
- ▶ Gérer avec autonomie et précision les opérations de support technique, garantissant une résolution rapide et efficace des dysfonctionnements pour maximiser la satisfaction client.

Ingénieur Matériel

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



- ▶ Optimiser la gestion de la maintenance du parc matériel de SOGEA SATOM Cameroun grâce à la conception et au déploiement d'outils innovants de suivi, renforçant ainsi la fiabilité et la disponibilité des équipements.
- ▶ Planifier et suivre efficacement le calendrier de maintenance, assurant une intervention proactive et organisée pour minimiser les interruptions opérationnelles

Technicien Service Après-Vente







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







- ▶ 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 
- Automatisation, dimensionnement et audits énergétique 

Business Administration

- Organisation & Gestion de projets 
- Administration & Ressources Humaines 
- 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

Novembre 2024 à février 2026

Master en Marketing et Communication

UNIVERSITE MOHAMED PREMIER Oujda

2019 à 2021

Stratégie d'entreprise

HEC PARIS

Octobre 2023 à avril 2024

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

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

Visites de sites touristique et découvertes

Sport

Football ,Tennis, Rugby et jeux de société