

ABDOU SOW

M. SC. MECH. ENG., EPT
MBA

 ABDOU SOW

 +1 (403) -617-0802 / +221 76 553 12 71

 abdou.p.sow@gmail.com

 Calgary, Alberta, Canada T3K 5N2

CONSULTANT ENGINEER, MBA, COACH



HIGHLIGHTS OF QUALIFICATIONS

- Former Power Generation Sales Leader at Cummins Afrique de l'Ouest
- Owner at APSXYZ CONSULTING
- Former General Manager at MATFORCE GUINEE CONAKRY SA
- Over ten (10) years of experience with ExxonMobil in technical sales of fuels and lubricants.
- Four (04) years as Human Resources Manager at Mobil Oil Senegal former ExxonMobil affiliate in Dakar, Senegal, West Africa.
- Two (02) years as Lead Area Manager at the Compagnie des Bauxites de Guinee for ExxonMobil.
- Closed sales for ExxonMobil in excess of \$ 1M in a month.
- Strong skills in sales forecasting, strategic planning, pricing & distribution, budget planning and customer service
- Proficient in making presentations, negotiating and closing sales with a proven record for targeting and creating new customer relationships and building client loyalty
- Demonstrated ability to listen to customers, and resolve their concerns with tact and diplomacy
- Bilingual, fluent in English and French with well-developed oral and written communication skills
- Bachelor's Degree in Mechanical Engineering
- Self-motivated, hard-working, people-oriented, professional, committed and a team player
- APEGGA Member Number 115308 (Application in progress)
- STLE Member Number 58864 - Society of Tribologists and Lubrication Engineers
- Persistent, determined with good interpersonal skills and able to work well as part of a team
- Self-confidence, persistence, initiative and enthusiasm
- Able to build rapport and gain trust
- Demonstrated effective organizational skills and self-discipline required to manage their time effectively
- Capable to cope with uncertainty, stress and long hours



RELATED EMPLOYMENT HISTORY

- | | |
|---|-----------------|
| Consultant Engineer, MBA, Coach
APSXYZ CONSULTING SALES AND SERVICES | 2019 to Present |
|---|-----------------|
- Develop key customer relationships; grow the customer base and identify new channels to market including direct relationships with main targeted field companies;
 - Meet the monthly sales revenue, profit and budget targets.
 - Ensure customer satisfaction
 - Identify the right implementation of strategy in the allocated area.
 - Provide leadership, direction and coaching
 - Ensure compliance to company procedures including SHE Policy
 - Identify and implement new service centers and geographic locations
 - Achieve agreed revenue and profit budgets.
 - Ensure accurate forecasting, fleet planning and management reporting.
 - Propose business improvement initiatives.
 - Implement and maintain business planning and budgeting.
 - Recruitment and development of management team and key personnel.
 - Set objectives and targets for the management team.
 - Oversee internal audit and ensure target grades are achieved.
 - Ensure that fleet maintenance procedures are adhered to and equipment is serviced in accordance with company policies.
 - Liaise with support functions as required to ensure alignment with company policies and compliance with local legislation, including tax, marketing, HR, technical support, finance and legal.
 - Organize and lead regular meetings.
 - Develop and maintain a succession plan for the allocated area.
 - Conduct induction, performance appraisal, development and training of direct reports.
 - Commitment to and involvement in excellence of business best practices.
 - Actively committed and accountable for compliance to the company SHE & Environmental policies, operating procedures and compliance to local legislation including external and internal audits.

Power Generation Sales Leader	2016 to Present
Cummins Africa	Dakar Senegal
Owner	2012 to 2016
APSYXZ CONSULTING	Dakar, Sénégal
Company Management - Human Resources Management - Technical Sales Engineering Management	
General Manager	2013 to 2015
MATFORCE GUINEE CONAKRY SA	Conakry, Guinea
Western Canada Territory Sales Manager	April 2012 to Oct. 2012
EMCO WHEATON CORPORATION	Calgary, AB, Canada
Outside Technical Sales Person	Apr. 2010 to Apr. 2012
MARYN International Ltd. – Power Up Lubricants	Calgary, AB, Canada
Part-time Sales Associate	Feb. to Apr. 2010
Direct Sales Force	Calgary, AB, Canada
Human Resources Manager	2005-2009
Mobil Oil	Dakar, Senegal
West Africa Cluster Lubricants Engineer/ Lead Area Manager	2005
Exxon Mobil & CBG (Compagnie des Bauxites de Guinée)	Kamsar, Guinea
Lubricants Engineer 2004	
ExxonMobil Africa Middle East / West Africa Cluster	Dakar, Senegal
Technical Lubricants Sales Engineer	1998-2003
Mobil Oil	Dakar, Senegal
Sales Engineer	1995-1998
MATFORCE	Dakar, Senegal



PROFESSIONAL SKILLS

- \$7M USD sales of generating sets done in 2 years in addition of putting in place the teams in Senegal and Cote d'Ivoire and hiring dealers in West Africa.
- Performed change management for sale of ExxonMobil affiliate in Guinea to Total; ensured 100 % client satisfaction and retention and operational continuity by securing \$1 million CDN product inventory for 6 month transition period.
- Achieved a perfect audit review for customer satisfaction and prevention of product loss by developing, implementing, and enforcing effective policies and procedures
- Competed and was promoted to West Africa North Cluster Lubricants Sales Engineer by developing and sharing best practices and customer proof of performances
- Contributed to ExxonMobil success and accomplished 100% satisfaction rating based on client feedback by effectively organizing delivery of services and products to clients, managing and coaching sales teams, being available for on-site client consultation
- Demonstrated excellent customer service and problem solving strategies; attained 100% customer satisfaction regarding a steam turbine foaming problem in the biggest sugar plant in Senegal, West Africa
- Completed monthly product inventories and supervised monthly accounts reconciliations; achieved 100% agreement
- Identified key customer needs, requirements and sales opportunities
- Demonstrated the capacity of our products and services to satisfy customer requirements, negotiated and closed sales deals and followed-up with customers to ensure their satisfaction
- Maintained and updated client account information, handled daily business activities and managed client portfolios
- Consulted with clients to improve their production maintenance efficiency by identifying best product solutions based on operational parameters of weather, material, engines, methods and personnel
- Developed technical programs for top twenty clients by studying competitors' product information and demonstrating how using our products could reduce their maintenance costs by reducing wear and decreasing maintenance frequency
- Analyzed used oil samples, identified wear trends and recommended product solutions in order to generate cost savings for clients
- Supervised Used Oil Program Quality Management System for lubricants blending process
- Participated in SHE/OIMS (Safety, Health and Environment / Operated Integrated Management Systems) and in CIMS (Control Integrity Management System)
- Participation and important actor in the implementation and signing of the first agreement of three (03) years of the oil sector in Dakar, Senegal, West Africa.
- Organization of annual salary surveys with the top 20 companies in Senegal, West Africa.
- Organization and implementation of a program of recognition of merit.
- Deputy of the West Africa Human Resources Manager of ExxonMobil in West Africa several times.
- Deputy of the General Manager of Mobil Oil Senegal former affiliate of ExxonMobil several times.



EDUCATION

Canadian Employment Skills	February to July 2010
YWCA Calgary, AB, Canada	
Bachelor of Sciences Degree in Mechanical Engineering	1995
Thies Polytechnique School	Thies, Senegal
RELATED TRAINING	
Sales Management Development Program	2018
Grow Matters	Johannesburg, South Africa
Making Trade Show Work	2012
Emco Wheaton Corporation (with Barry Siskind)	Houston, TX, USA
Supervisor Program	2005
ExxonMobil with Forum Corporation North America	Dakar, Senegal
Human Resources Best Practices and Processes	2005
ExxonMobil	Brussels, Belgium
Acclivus Negotiation Skills	2000
ExxonMobil	Dakar, Senegal,
Lubricants Entry Level and Professional Selling Skills	2000
Exxon Mobil Training Center	Cairo, Egypt



REFERENCES

AVAILABLE UPON REQUEST

ABDOU SOW

INGÉNIEUR POLYTECHNICIEN, EPT
GÉNIE ELECTROMÉCANIQUE,
MBA



ABDOU SOW



+1 (403) -617-0802 / +221 76 553 12 71



abdou.p.sow@gmail.com



Calgary, Alberta, Canada T3K 5N2

INGENIEUR CONSULTANT, MBA, COACH



POINTS FORTS DES QUALIFICATIONS

- Ancien Directeur des Ventes des Groupes Électrogènes de Cummins Afrique de l'Ouest
- Créateur et Directeur Général de APSXYZ CONSULTING – SALES & SERVICES
- Ancien Directeur Général de MATFORCE GUINEE CONAKRY SA
- Plus de dix (10) années d'expérience avec ExxonMobil dans la vente technique de carburants et lubrifiants.
- Quatre (04) années en tant que responsable des ressources humaines chez Mobil Oil Sénégal, ancienne filiale d'ExxonMobil à Dakar, Sénégal, Ouest de l'Afrique.
- Deux (02) ans en tant que Lead Area Manager à la Compagnie des Bauxites de Guinée pour ExxonMobil. Ventes réalisées pour ExxonMobil supérieures à un (01) million de dollars en une mensualité.
- De solides compétences en matière de prévision des ventes, la planification stratégique, la tarification et la distribution, la planification budgétaire et personnalisé du service
- Habile à faire des présentations, à négocier et à conclure des ventes avec une expérience confirmée pour cibler et créer de nouvelles relations avec les clients et créer des clients fidèles
- Capacité démontrée à écouter les clients et à résoudre leurs problèmes avec tact et diplomatie
- Bilingue, parlant couramment l'anglais et le français, avec des compétences avérées en communication orale et écrite.
- Ingénieur Polytechnicien Génie Électromécanique
- Auto-motivé, travailleur, orienté vers le résultat, engagé et team player
- Membre de l'association des ingénieurs professionnels de l'Alberta au Canada
- Membre de la Société de Tribologie et d'Ingénieurs Lubrifiants
- Persévérant, déterminé, doté de bonnes qualités relationnelles et capables de bien travailler dans le cadre d'une équipe
- Confiant en soi, persévérant, et enthousiaste
- Capable d'établir un rapport et de gagner la confiance des clients
- Compétences démontrées en organisation et en autodiscipline pour gérer son temps efficacement
- Capable de faire face à l'incertitude, au stress et à de longues heures de travail



COMPÉTENCES

Ingénieur Consultant, MBA, Coach
APSXYZ CONSULTING SALES AND SERVICES

2019 à nos jours

- Développer des relations clés avec les clients; élargir la clientèle et identifier de nouveaux canaux sur le marché, y compris des relations directes avec les principales entreprises du secteur ciblées;
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de bénéfice et de budget mensuels.
- Assurer la satisfaction du client
- Identifier la bonne mise en œuvre de la stratégie dans la zone allouée.
- Assurer le leadership, la direction et l'encadrement
- Assurer la conformité aux procédures de l'entreprise, y compris la politique SHE
- Identifier et mettre en œuvre de nouveaux centres de services et emplacements géographiques
- Atteindre les budgets de recettes et de bénéfices convenus.
- Assurer des prévisions précises, la planification de la flotte et les rapports de gestion.
- Proposer des initiatives d'amélioration des affaires.
- Mettre en œuvre et maintenir la planification et la budgétisation des activités.
- Recrutement et développement de l'équipe de direction et du personnel clé.
- Fixer des objectifs et des cibles pour l'équipe de direction.
- Superviser l'audit interne et s'assurer que les notes ciblées sont atteintes.
- Assurez-vous que les procédures de maintenance de la flotte sont respectées et que l'équipement est entretenu conformément aux politiques de l'entreprise.
- Assurer la liaison avec les fonctions de support selon les besoins pour assurer l'alignement sur les politiques de l'entreprise et la conformité à la législation locale, notamment en matière fiscale, de marketing, de ressources humaines, de support technique, financier et juridique.
- Organiser et diriger des réunions régulières.
- Développer et maintenir un plan de succession pour la zone allouée.
- Diriger l'initiation, l'évaluation des performances, le développement et la formation des subordonnés directs.

- Engagement et implication dans l'excellence des meilleures pratiques commerciales. - Engagement actif et responsable de la conformité aux politiques, procédures opérationnelles et procédures SHE et environnementales de la société, ainsi que de la conformité à la législation locale, y compris les audits internes et externes.	
Directeur Ventes Groupes Electrogènes	2016 à 2019
Cummins Afrique de l'Ouest	Dakar, Sénégal
Créateur et Directeur General	2012 à 2016
APXYZ CONSULTING – SALES & SERVICES	Dakar, Sénégal
Directeur General	2013 à 2015
MATFORCE GUINEE CONAKRY SA	Conakry, Guinée
Directeur des Ventes de l'Ouest du Canada	2012
EMCO WHEATON CORPORATION	Calgary, Alberta, Canada
Ingénieur Technico-Commercial	2010 à 2012
MARYN International Ltd. – Puissance Up Lubrifiants	Calgary, Alberta, Canada
Directeur des Ressources Humaines	2005 à 2009
Mobil Oil Sénégal	Dakar, Sénégal
Ingénieur Lubrifiants de Cluster d'Afrique de l'Ouest / Lead Area Manager	2004 à 2005
Exxon Mobil et CBG (Compagnie des Bauxites) de Guinée)	Kamsar, Guinée Conakry
Ingénieur Lubrifiants	2004
ExxonMobil Afrique Moyen Orient / Afrique de l'Ouest	Dakar, Sénégal
Ingénieur Lubrifiants Services Techniques	1998 à 2003
Mobil Oil Sénégal	Dakar, Sénégal
Ingénieur Technico-Commercial	1995 à 1998
MATFORCE	Dakar, Sénégal



COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Sept millions de dollars de ventes de groupes électrogènes réalisées en 2 ans, en plus de la mise en place des équipes au Sénégal et en Côte d'Ivoire et de l'embauche de dealers en Afrique de l'Ouest.
- Gestion du changement effectuée pour la vente à Total de la filiale de ExxonMobil en Guinée Conakry assuré à 100% avec la satisfaction du client et réussite opérationnelle pour la continuité et sécuriser un (01) million de dollars de produits en inventaire pour 6 mois de période de transition.
- Réalisation avec succès d'un audit parfait pour la satisfaction du client et la prévention de la perte de produit en développant, en mettant en œuvre et en appliquant des politiques procédures efficaces.
- Promotion au poste d'ingénieur commercial en lubrifiants pour l'Afrique de l'Ouest en développant et en partageant les meilleures pratiques et performances.
- Contribution au succès de ExxonMobil pour accomplir à 100% la satisfaction des clients base sur une évaluation efficace des informations collecter sur les livraisons et prestations de service sur les produits.
- Démonstration d'un excellent service à la clientèle et des stratégies de résolution de problèmes; atteinte de 100% de la satisfaction du client en ce qui concerne des problèmes de turbine à vapeur moussant à la compagnie sucrière sénégalaise à Richard Toll au Sénégal en Afrique de l'Ouest.
- Inventaires mensuels complétés et rapprochements des comptes mensuels supervisés avec accord de 100%
- Identification des principaux besoins, exigences et ventes des clients suivant les opportunités
- Démonstration de la capacité de nos produits et services à satisfaire les besoins de nos clients, négociation et conclusion de contrats de vente et suivi avec les clients pour garantir leur entière satisfaction.
- Tenir à jour et mettre à jour les informations sur les comptes clients, gérer les activités quotidiennes et gérer les portefeuilles clients
- Consultation des clients pour améliorer l'efficacité de la maintenance de leur production en identifiant les meilleures solutions de produits en fonction de paramètres opérationnels tels que conditions météorologiques, matériaux, moteurs, méthodes et personnel
- Développer avec succès des programmes techniques pour les vingt meilleurs clients en étudiant les informations sur les produits des concurrents et en montrant comment l'utilisation de nos produits pourrait réduire leurs coûts de maintenance, en réduisant l'usure et en diminuant la maintenance. la fréquence
- Analyser les échantillons d'huile usée pour conseiller les clients sur les tendances pour générer des économies de coûts.
- Supervision avec succès du système de gestion de la qualité du programme d'huile usée pour les lubrifiants.
- Participation au SHE / OIMS (systèmes de gestion intégrée exploitée) et au CIMS (gestion de l'intégrité du contrôle).
- Participation active à la signature du premier accord de trois (03) années du secteur pétrolier à Dakar, Sénégal, Afrique de l'Ouest.
- Organisation d'enquêtes salariales annuelles avec les 20 plus grandes entreprises du Sénégal et de l'Afrique l'Ouest.
- Organisation et mise en œuvre d'un programme de reconnaissance de mérite.
- Adjoint du Directeur des Ressources Humaines de l'Afrique de l'Ouest.
- Adjoint du Directeur Général de Mobil Oil Sénégal ancienne filiale d'ExxonMobil.



EDUCATION

Canadian Employment Skills	2010
YWCA	Calgary, Alberta, Canada
Diplôme d'Ingénieur Polytechnicien Génie Electromécanique	1995
Ecole Polytechnique de Thies	Thies, Sénégal
AUTRES FORMATIONS	
Programme de Formation des Directeurs des Ventes	2018
Grow Matters	Johannesburg, Afrique du Sud
Formation pour la Réussite des Forum de Vente	2012
Emco Wheaton Corporation (with Barry Siskind)	Houston, Texas, Etats Unis
Programme de Formation des Superviseurs	2005
ExxonMobil with Forum Corporation North America	Dakar, Senegal
Meilleures Pratiques et Processus des Ressources Humaines	2005
ExxonMobil	Bruxelles, Belgique
Acclivus Negotiation Skills	2000
Centre de Formation d'ExxonMobil	Dakar, Sénégal,
Formation des Débutants sur les Lubrifiants et les Compétences de Ventes	2000
Centre De Formation de ExxonMobil	Caire, Egypte



REFERENCES

DISPONIBLES SUIVANT DEMANDE