

«زين - الأردن» فازت بجائزة أفضل شركة في مجال خدمة العملاء «زين» تفوز بجائزة أفضل مشغل شامل للاتصالات على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا



المدير التنفيذي في «زين - الأردن» السيد الفاتح يتسلم الجائزة

منحت مجلة «CommsMEA» المتخصصة في قطاع الاتصالات والواسعة الانتشار، مجموعة زين لقب «المشغل الشامل لعام 2011» في الشرق الأوسط وقارة أفريقيا، وذلك تقديراً للدور الكبير الذي تلعبه في نمو قطاع الاتصالات المتنامية في المنطقة.

ونكرت مجموعة زين في بيان صحافي أن فوزها بهذه الجائزة جاء خلال الاحتفال الضخم الذي أقامته CommsMEA أمس في فندق جميرا دبي، والذي شهد نخبة كبيرة من مسؤولي وخبراء وقادة صناعة الاتصالات المتنامية.

وأفادت المجموعة التي تنتشر عملياتها التشغيلية في منطقة الشرق الأوسط بأن هيئة لجنة التحكيم اختارت أيضاً شركتها التابعة زين الأردن كأفضل شركة في مجال خدمة العملاء عن العام 2011، وذلك تقديراً لدورها في طرح العديد من البرامج المتطورة وتعزيز وتطوير قطاع الاتصالات في المملكة الأردنية.

بن سلامة: الجائزة تجدد التزام «زين» بالقيم الرائعة التي تحملها علامتها التجارية



الرائعة التي يمتلكها فريق عملها في إدارة معدلات النمو وتعزيز خططها التوسعية». وأشار إلى أنه في الوقت الذي تسعى فيه مجموعة زين نحو تحقيق رؤيتها الجديدة المتمثلة في التركيز على عملياتها المربحة، فإن هذا التكريم جاء ليكرس النجاح الكبير الذي حققته عملياتها التشغيلية في الفترة الماضية، والتي شهدت مجموعة من التحفيزات الحيوية على مستوى هيكلها الإداري وخططها الاستراتيجية الاقتصادية وأكد بن سلامة بقوله: «نحن ملتزمون بالقيم الرائعة التي تحملها علامتنا التجارية، وهذا التكريم يدفعنا لأن نجد التزامنا أمام عملائنا بمجموعة من الخدمات التي تسهم في تحسين وتجديد حياتهم الشخصية والعملية والتجارية».

وأشار إلى أنه في الوقت الذي تسعى فيه مجموعة زين نحو تحقيق رؤيتها الجديدة المتمثلة في التركيز على عملياتها المربحة، فإن هذا التكريم جاء ليكرس النجاح الكبير الذي حققته عملياتها التشغيلية في الفترة الماضية، والتي شهدت مجموعة من التحفيزات الحيوية على مستوى هيكلها الإداري وخططها الاستراتيجية الاقتصادية وأكد بن سلامة بقوله: «نحن ملتزمون بالقيم الرائعة التي تحملها علامتنا التجارية، وهذا التكريم يدفعنا لأن نجد التزامنا أمام عملائنا بمجموعة من الخدمات التي تسهم في تحسين وتجديد حياتهم الشخصية والعملية والتجارية».

أعلنت شركة الاتصالات الوطنية للاتصالات عن فوزها مؤخراً بجائزة «أفضل مشغل للنقال في الشرق الأوسط»، التي منحت لها من قبل مجلة «CommsMEA»، خلال حفلها السنوي السادس الذي نظمته المجلة في 29 نوفمبر الماضي.

وكانت «الوطنية للاتصالات» قد حصلت العام الماضي على جائزة «الإداء المتميز» لـ 2010 خلال الحفل السنوي الخامس الذي نظمته مجلة «CommsMEA» أيضاً.

وقد اختير الفائزون بالجوائز من قبل لجنة تضم مجموعة من أهم الخبراء في قطاع الاتصالات، ثم تم الإعلان عنهم خلال حفل عشاء متميز حضره نخبة من كبار المسؤولين والشخصيات من قطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، إضافة إلى مجموعة من الشخصيات المهمة الأخرى التي حضرت الاحتفال.

وبهذه المناسبة أعرب الرئيس التنفيذي في شركة الوطنية للاتصالات سكوت جيجنهايمر، الذي حضر حفل التكريم دبي لتسلم الجائزة، عن سعادته الغامرة، قائلاً: «إننا نفخر في شركة الوطنية للاتصالات بأن تحصل على جائزة من مجلة CommsMEA المرموقة للعام الثاني على التوالي، ويسعدني أن أهدى تلك الجائزة لعملائنا الأوفياء، فهم ملهمونا في المقام الأول لننتشر دائماً بخدمات متنوعة من الخدمات والمنتجات الحصرية والفريدة التي تحقق



سكوت جيجنهايمر يتسلم الجائزة

قبل 12 عاماً، تسعى لابتكار تكنولوجيا لإحداث ثورة في صناعة الاتصالات في الكويت ومنطقة الشرق الأوسط، وعلى مر السنين أصبحت الوطنية شركة الاتصالات الرائدة في منطقة الخليج لما تميزت به من منتجات وخدمات تعني تجربة العملاء بالنقل وتبلي تطلعاتهم ما يعزز من علامتها التجارية في أذهانهم. المدير بالذکر ان جوائز مجلة CommsMEA، وهي مجلة رائدة في قطاع الاتصالات بالشرق الأوسط وأفريقيا، تهدف إلى تكريم خبراء قطاع الاتصالات، إضافة إلى أبرز المشغلين الذين لعبوا دوراً ريادياً في قطاع الاتصالات وساهموا في نموه بشكل أسرع في المنطقة.

تطلعاتهم ومنحهم أفضل تجربة على الإطلاق في مجال الاتصالات». وأضاف: «أود أن أتوجه بالشكر لمجلة CommsMEA لتنظيمها هذا الاحتفال السنوي الرائع، الذي يدفعنا لتحقيق المزيد من النجاح والتفوق، كما أود أن أشكر جميع العاملين في شركة الوطنية للاتصالات الذين أقدم لهم هذه الجائزة لعملهم السدود، بفضل جهودهم الحثيثة تحتل الوطنية مكانتها الريادية اليوم في السوق الكويتية كما أهدى إلى عملائنا الذين لولا دعمهم لما كانت الوطنية في مكانتها الريادية التي تتمتع بها اليوم». وأكدت «الوطنية للاتصالات» أنها ومنذ انطلاقتها

جيجنهايمر: سعداء بالحصول على الجائزة للعام الثاني على التوالي



«الخليج» يكشف عن خدمة متميزة للتجار



علي شلبي «يسارا» مع ضيوف الحفل

أعلن بنك الخليج عن استضافته مؤخراً حفلاً ضم نحو 200 من أصحاب المتاجر للإعلان عن طرح حملته الجديدة لخدمة التجار. وتمنح هذه الحملة جميع التجار فرصة استرجاع العمولات المدفوعة على صفقاتهم التجارية لفترة تمتد لثلاثة أشهر اعتباراً من الأول من نوفمبر 2011 وحتى 31 يناير 2012.

ويهدف هذا العرض إلى تشجيع حركة الأعمال الجديدة عبر نقاط البيع وبوابات الدفع الإلكترونية، حيث يوفر بنك الخليج لأصحاب المتاجر دعماً على مدار الساعة والسبل لإجراء عدة معاملات في آن واحد ليتمكنوا من تحقيق إيرادات أكثر على بضائعهم في أسرع وقت ممكن، كما يستطيع التجار رصد مبيعاتهم اليومية وطلب المساعدة الفنية عبر شبكة الإنترنت، مما يساعدهم على التحكم أكثر بأعمالهم وتوسيع نطاقها.

وبهذه المناسبة، صرح مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الخليج، علي شلبي قائلاً: «هذه هي المرة الأولى التي نستضيف فيها تجارنا، وتعتبر بالفعل فرصة جيدة للقاء بهم بشكل غير رسمي ومشاركتهم بهذه التطورات المثيرة، حيث يلتزم بنك الخليج بمساعدة التجار الذين يتعامل معهم على زيادة عوائدهم من خلال التشجيع على استخدام نقاط البيع وبوابات الدفع الإلكترونية. ويضم بنك الخليج أحد أكبر فرق الدعم في الكويت كما يعتبر من ضمن المؤسسات المصرفية التي تقوم بإيداع حصيلتها معاملات التجار في حساباتهم لسبعة أيام في الأسبوع، بما في ذلك العطل الرسمية وعطل



لقطة جماعية لإداريي بنك الخليج والضيوف

نهاية الأسبوع. واختتم الحفل بسحب أجراه مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في البنك علي شلبي على 18 جائزة مميزة مقدمة من شركة

«الوطنية الدولية للعلقات»، و«وان بوكس أوفيس»، وفندق موفنبيك في المنطقة التجارية الحرة، ومطعم «جنغسي سوشي»، ومجوهرات «جوي إلوكاس».

«التجاري»: حملة «تسوق ووفر» مستمرة

مشترياتهم قد تصل لغاية 20% من قيمة فاتورة الشراء. وقد حققت الحملة إقبالاً لافتاً في بداية الشهر الثاني من خلال تسوق العملاء عن البنك التجارية المشاركة، حيث هدفت الحملة إلى تقديم أفضل العروض التسويقية والخدمات التي يحرص على تقديمها البنك التجاري الكويتي على مدار العام وذلك لتحقيق الرضا التام لعملائه من خلال منحهم فرصاً للتسوق لدى أفضل أماكن التسوق والتوفير في نفس الوقت. وبهذه المناسبة، قال المدير

مشترياتهم قد تصل لغاية 20% من قيمة فاتورة الشراء. وقد حققت الحملة إقبالاً لافتاً في بداية الشهر الثاني من خلال تسوق العملاء عن البنك التجارية المشاركة، حيث هدفت الحملة إلى تقديم أفضل العروض التسويقية والخدمات التي يحرص على تقديمها البنك التجاري الكويتي على مدار العام وذلك لتحقيق الرضا التام لعملائه من خلال منحهم فرصاً للتسوق والتوفير في نفس الوقت. وبهذه المناسبة، قال المدير



رمزي الصوري

أعلن البنك التجاري الكويتي عن استمرار حملة «تسوق ووفر» التي كان البنك قد أعلن عن بدايتها بتاريخ 2011/10/20 ولمدة ثلاثة شهور، وذلك بالتعاون مع «الزائر» و«الكتروان».

وقد شهدت الحملة إقبالاً كبيراً وتجاوباً ملحوظاً من قبل عملاء البنك.

وتتيح هذه الحملة فرصة مميزة لعملاء «التجاري» من أصحاب البطاقات الائتمانية وبطاقات الدفع المسبق للتسوق لدى «الزائر» و«الكتروان» واسترجاع نسبة من تكاليف

انضمام «يوريكا» لسلسلة الموزعين المعتمدين لـ «زين»



شفيق عمر وأحمد القناعي عقب توقيع الاتفاقية

السوق. وقال: «حرصنا على تعزيز نوافذنا التي نتصل من خلالها مع عملائنا بفتح العديد من الفروع خلال الفترة الماضية، وذلك بهدف تقديم خدماتنا بشكل أفضل، وانضمام يوريكا اليوم إلى سلسلة موزعينا يضعنا في موقع انتشار أفضل».

الذي يلعبه الموزعون في تحقيق أهداف وخطط الشركة التسويقية، مبيناً أن زين استطاعت أن تؤسس علاقة ممتازة مع موزعينا المعتمدين وهذه العلاقة يربطها تفاهم واضح واستيعاب كامل للاملاح الاستراتيجية التي تتبناها الشركة في آلية عملها في

أعلنت شركة زين عن انضمام «يوريكا» إلى سلسلة موزعينا المعتمدين، لتضيف بذلك واحدة من أكبر المتاجر الإلكترونية في الكويت إلى قاعدة شركائها الرئيسيين. ونكرت الشركة في بيان صحافي أن انضمام «يوريكا» إلى سلسلة الموزعين المعتمدين لديها، يكرس من مساعيها نحو استقطاب شركاء جدد بغرض تعزيز قاعدة خدماتها وخططها التسويقية، مبيناً أن شركاءها يمثلون الآن أكبر سلسلة موزعين في جميع المناطق والمحافظات. وقال المدير التنفيذي للمبيعات شفيق سيد عمر: «تفخر شركة زين بانضمام عضو جديد لعائلتها الكبيرة، فلاشك أن التعاون مع يوريكا باعتمادها كموزع معتمد حصري لخدمات الشركة، سوف يقدم قيمة مضافة لعملائنا».

«الأهلي» يحتفل بتخريج الدفعة الـ 7 من «أكاديمية الأهلي»



لقطة جماعية للخريجين

يذكر أن أكاديمية الأهلي قامت منذ تأسيسها في عام 2009 بتخريج ست دفعات من الكوادر المصرفية المؤهلة والمدرية تدريباً جيداً للقيام بمهام عملها في القطاع المصرفي على أكمل وجه.

لهم حياة عملية موفقة ومليئة بالنجاح. وعبر الخريجون عن جزيل شكرهم وامتنانهم للقائمين على أكاديمية الأهلي لما قدموه من دعم وتاهيل لخوض حياتهم العملية المصرفية.

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن إقامته حفل تخريج الدفعة السابعة من أكاديمية الأهلي والتي تضم 27 متدرجاً أتوا بالبرامج التدريبية بنجاح على مدى شهرين، وذلك بحضور مساعد مدير عام إدارة الموارد البشرية حمزة إنكي ومدير عام الخدمات المصرفية للأفراد ستيفان لوكي.

حيث قامت أكاديمية الأهلي بتأهيل المتدربين وفق برنامج يجمع بين الجانب النظري والعمل على مستوى إدارات البنك المختلفة.

وقد التقى مساعد مدير عام إدارة الموارد البشرية حمزة إنكي بالخريجين وحثهم على العمل بأعلى معايير الاحترافية، وأكد على أهمية روح العمل الجماعي بين الموظفين وعلى أهمية إرضاء العملاء.

ومن ناحيته عبر مدير التدريب والتطوير فراس رمضان قائلاً: «إنني فخور بخريجي أكاديمية الأهلي حيث أنهم خاضوا برنامج مكثف أهلهم للعمل بالقطاع المصرفي، وأتمنى