

«برقان» يستبدل نظامه المصرفي بنظام ICS BANKS® العالمي



غوستوسكي ومينون ومكاوي عقب توقيع الاتفاقية

الخدمات المالية في قطاع العمل المصرفي». من جانبه، علق المدير التنفيذي لتطوير الأعمال في شركة ICS BANKS السيد وائل مكاوي: «إن السبب الرئيسي لاختيار بنك برقان النظام العالمي ICS BANKS لا يقتصر على حصوله على مستوى عالٍ من الكفاءة التشغيلية فحسب، بل يمتد ليشمل قدرة شركة ICS BANKS على ضمان مصالح العملاء من مستخدمي النظام وتلبية احتياجات مختلف شرائح السوق المالي، كما سيتمكن بنك برقان من دعم وتنمية الأعمال التجارية وتقديم خدمات مالية شاملة ومتكاملة وذات قيمة عالية لجميع عملائه. ومن شأن هذه الخطوة أن تعزز المكانة السوقية لشركة ICS BANKS في سوق الكويت الذي يتميز باستقراره، كما تتيح لها الفرصة لتنفيذ توجهاتها الاستراتيجية الرامية إلى التوسع وتعزيز وجودها في المنطقة. وسيقوم البنك بفضل هذه الشراكة في توفير حلول متكاملة تلبي احتياجات العملاء وتغطي خدمات مصرفية فريدة من نوعها وذات قيمة متميزة». ويعد نظام ICS BANKS نظاماً رائداً في استخدام التكنولوجيا العالمية لتقديم أحدث الخدمات في جميع مجالات الأعمال المصرفية.

أعلن بنك برقان عن قيامه باستبدال نظامه المصرفي الحالي بالنظام المصرفي المتطور والعالمي ICS BANKS من شركة (ICS BANKS)، المتخصصة في مجال أتمتة العمليات المصرفية لقطاع البنوك والمؤسسات المالية. وأوضح البنك في بيان صحافي أن هذا القرار جاء بعد أن قام بتقييم عميق للعديد من الأنظمة المصرفية، وقد تم توقيع الاتفاقية في مقر بنك برقان الرئيسي في الكويت، بحضور رئيس قطاع التشغيل لجموعه بنك برقان أدريان غوستوسكي، ورئيس مديري العمليات في البنك فينكات مينون، والمدير التنفيذي لتطوير الأعمال في شركة (ICS BANKS) وائل مكاوي. وعن هذا الإنجاز، قال رئيس قطاع التشغيل لجموعه بنك برقان أدريان غوستوسكي: «بنك برقان يهدف إلى الاستمرار في تنفيذ خطته الاستراتيجية، والتي كان على رأسها إيجاد نظام مصرفي شامل يتناغم مع استراتيجية التوسع الإقليمي، والتي تركز على عملية النمو والتطور للبنك. ولذا سيجتهد اختيار النظام العالمي ICS BANKS دوراً هاماً في تعزيز حضورنا المصرفي محلياً وإقليمياً، وسيدعم رؤيتنا في أن نكون مجموعة مصرفية رائدة عالمياً تقدم أفضل

«أولى لتسويق الوقود» تزود محطاتها بأبراج جديدة للمياه والهواء

أعلنت شركة أولى لتسويق الوقود عن تزويد عشرين محطة من محطاتها بأبراج جديدة للمياه والهواء حرصاً منها على رفع جودة خدماتها وتطوير تقديماتها إلى العملاء بما يتناسب مع تطلعاتهم ويلي احتياجاتهم كما ستعمل على تزويد العدد الباقي من محطاتها بالأبراج الجديدة في المستقبل القريب. وحول هذه المبادرة، قال نائب العضو المنتدب للتسويق وتطوير الأعمال قائل عادل العوضي: «تفخر الأولى أن تكون سباقة دائماً إلى تقديم مبادرات وخدمات جديدة في محطاتها هي على قدر كبير من المرونة وتشكل عاملاً أساسياً في تسهيل مهمة العملاء وفق معيار عالي الجودة». كما أكد العوضي على أن الأبراج الجديدة سوف تضاف إلى جميع محطات الأولى في الكويت، والمسئود على اهتمام الشركة بأن تكون أولى ليس على صعيد الخدمات وحسب بل أيضاً في ضمان رضا العملاء وسعادتهم، لافتاً إلى أن مبادرات «الأولى» تندرج تحت استراتيجياتها لتطوير محطاتها عبر إضافة خدمات توعبية وإعادة تحديث بعضها بالكامل حيث أعادت الشركة افتتاح محطة منطقة بيان الجديدة بالكامل في وقت سابق. وبين أنه يمكن لجميع عملاء «الأولى» الاعتماد على محطات الأولى للحصول على صيانة سريعة لسياراتهم مثل تغيير الزيت أو تعبئة الإطارات بالهواء.

«الشبكات»: شراكة مع «بروماستار» لحلول إدارة المشاريع



فاطمة البدر ومصطفى البكري أثناء توقيع الاتفاقية

أعلنت شركة «الشبكات» المتخصصة بالحلول التقنية، التابعة لشركة «خاطف القايضة»، عن توقيعها أمس اتفاقية شراكة مع «بروماستار»، الشريك البلاتيبي لشركة أو راكل في الشرق الأوسط والمتخصص ببرنامج «بريمافير». وستضمن الشراكة الجديدة تحقيق قيمة مضافة في سوق حلول إدارة المشاريع، وبموجب المشروع المشترك بين شركة «الشبكات» و«بروماستار»، سيتم دمج ومعالجة حلول إدارة المشاريع وتقنية المعلومات وتقديمها للعملاء الكويتيين، كما سيتم توفير الدعم للبرمجيات ومبيعاتها، وتقديم خدمات تطبيق الأنظمة، وخدمات التدريب وتعزيز الكفاءة، واعتماد مكتب إدارة المشاريع، وخدمات التشغيل، إلى جانب تزويد الدعم الكامل والمساندة لبنى تقنية المعلومات. وتعليقاً على المشروع المشترك، قالت الرئيس التنفيذي لشركة «الشبكات» فاطمة البدر: «نحرص دائماً على أن تكون العروض الجديدة لخدماتنا بمثابة نقلة نوعية لجميع المعنيين، وستجسد هذه الشراكة خطوة بالغة الأهمية، باعتبار أن «بروماستار» ستحرص على تزويد أكثر حلول إدارة المشاريع شمولية وفائدة في المنطقة. ويمثل هدفاً من هذه الشراكة في تقديم أفضل الخدمات لوكلائنا، ونيل رضا وثقة عملائنا الكويتيين على كل المستويات، وإتاحة الفرصة لهم بتحقيق أكبر عوائد على المشاريع». وأضافت بقولها: «بالتوازي مع الدعم الذي يمدنا به شركاؤنا الاستراتيجيون، نتطلع لتوسيع علاقاتنا التجارية الناجحة في المستقبل، وذلك لضمان رضا العملاء وتقديم أرقى خدمات الدعم الفني لهم على مستوى الكويت». من جهة قال رئيس مجموعة «بروماستار» مصطفى البكري: نحن سعداء لعقد هذه الشراكة مع «الشبكات»، في ظل تنامي أهمية تقنية المعلومات في تحقيق النمو الاستراتيجي للمؤسسات. ونحن نعلم جيداً، بوصفنا شريكاً بلاتيبياً لـ «أوراكل» ونظراً لاهتمامنا بالسوق الكويتي، بأن كل الشركات بحاجة إلى شريك موثوق لقطاع تقنية المعلومات حتى تحقق عملياتها النجاح، وهو ما شجعنا على التعاون مع «الشبكات» انطلاقاً من مكانتها كمزود رائد لخدمات وحلول تقنية المعلومات لأبرز شركات القطاع العام والخاص في الكويت. ونثق أن دخولنا إلى السوق الكويتي سيسهم في تعزيز القيمة التي تحققها قاعدة حلول إدارة المشاريع في المنطقة».

أقيم تحت رعاية رئيس الأمناء في الجامعة «المتحد» يشارك في معرض الفرص الوظيفية بجامعة الخليج

أعلن البنك الأهلي المتحد عن مشاركته في معرض الفرص الوظيفية الحادي عشر الذي أقامته جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا (GUST) في الحرم الجامعي في مشرف تحت رعاية د.عبد الرحمن صالح المحيلان، ونظمه مركز الخريجين والتعاون المؤسسي في جامعة الخليج على مدار يومي 9 و10 مايو الحالي. وقال «المتحد» في بيان صحافي إن مثل هذه الفعاليات والأنشطة المتميزة تمثل فرصة كبيرة ومهمة للمواهب والطاقات الشابة في جميع المجالات، حيث توفر فرصة للتقاء أصحاب المهارات الوظيفية المتميزة مع ممثلي وأصحاب الوظائف. وأوضح البنك أن مشاركته في مثل هذه النوعية من الفعاليات تأتي في إطار اهتمامه بدعم الموارد البشرية الوطنية، كجزء من مسؤوليته الاجتماعية وتأكيد دوره التنموي في خدمة الاقتصاد الكويتي، مؤكداً حرصه على زيادة توظيف الشباب الكويتي الطامح لإبراز قدراته في مجال العمل المصرفي والمالي، وذلك من خلال طرح العديد من الفرص الوظيفية الواعدة.



شاب كويتي في زيارة جناح المتحد بالمعرض

«بوبيان» يقدم 50% خصماً لعملائه النخبة في «فرساتشي»



فريق الخدمات البلاطينية والمصرفية الخاصة ببنك بوبيان

نظم بنك بوبيان عرضاً خاصاً لعملائه من النخبة من أصحاب حساب بلاطينيوم والخدمات المصرفية الخاصة في بوتيك فرساتشي بمجمع الصالحية حيث تمتع العملاء بفرصة الحصول على خصومات تبدأ من 30 إلى 50% على تشكيلة فرساتشي. وقال مدير عام الخدمات المصرفية في البنك عبدالله النجران التوجيهي: إن البنك يسعى دائماً إلى منح عملائه من أصحاب حساب بلاطينيوم والخدمات المصرفية الخاصة المزيد من المزايا الحصرية التي تجعلهم أكثر تميزاً من خلال تقديم العروض الرائعة أو الخصومات الكبيرة التي يقدمها لهم البنك وبصورة حصرية. وأضاف بقوله: «إن العرض الذي قدمه البنك بالتعاون مع بوتيك فرساتشي والذي لاقي إقبالاً كبيراً من العملاء يأتي انطلاقاً من اهتمامنا المستمر بهذه الخدمات الحصرية ورغبة منا في تقديم عروض مميزة تلبي احتياجاتهم وتطلعاتهم التي تأتي دائماً في أولويات اهتمام إدارة البنك».

وأكد أن الفترة المقبلة ستشهد المزيد من الخدمات والمنتجات المصممة خصيصاً للنخبة من عملاء

«ماريوت الدولية» تطلق مهمة الإدارة العليا للمبيعات 2012

الخليجي، وهي أبوظبي وبني وجدة والرياض والخبر والدوحة، ويشارك فيها المبرين العامون والمديرون التنفيذيون من مختلف فنادق ماريوت الدولية حول العالم.

دباح: «تلخص مهمتنا السنوية للمبيعات الطريقة المبتكرة التي تجري على أساسها ماريوت الدولية أعمالها، وتعكس التزامنا بتنمية المنطقة وتحقيق النمو فيها».

ولا شك في أنه من خلال إضفاء مزيد من الوقت في الكويت عبر تنظيم مجموعة من الفعاليات التواصلية والزيارات للعملاء والإجتماعات لمناقشة آفاق جديدة والفعاليات والحملات التسويقية، تؤكد تقديرنا لعملائنا الحاليين ونطلعهم على آخر المستجدات، من افتتاح فنادق وعروض وأحداث.

ويعكس ذلك أيضاً الطريقة الإيجابية والناشطة التي تعتمدها ماريوت الدولية لترسيخ علاقاتها القائمة وبناء علاقات جديدة، وتغطي مهمة الإدارة العليا للمبيعات 2012، الكويت ومدناً أخرى في دول مجلس التعاون

أعلنت شركة ماريوت الدولية عن إطلاق «مهمة الإدارة العليا للمبيعات 2012» التي تشكل منصة مميزة من شأنها أن تقرب الشركة وفنادقها من عملاء أساسيين ومحتلمين في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي. فبعد أن انطلق من الإمارات العربية المتحدة في وقت سابق من مايو الجاري، وصل اليوم مؤخرًا وقد مهمة المبيعات إلى الكويت، حيث تهدف المهمة بشكل أساسي إلى تقريب العلاقة ما بين كبار المديرين التنفيذيين في ماريوت الدولية وفنادقها وبين موظفي الشركات رفيعة المستوى والشركاء الوسطاء، بالإضافة إلى أنها توفر فرصة بالغة الأهمية للتواصل مع شركاء محتلمين. وقال نائب رئيس قسم المبيعات العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا فلاديمير



فلاديمير دباح

«الخليج للحاسبات» شريكاً تعليمياً في أنظمة هندسة الشبكات المفتوحة

أعلنت شركة «الخليج للحاسبات الآلية»، شريك «سيسكو الذهبي» والمزود الرائد لحلول تكنولوجيا المعلومات في المنطقة، عن حصولها على شهادة شريك تعليمي متخصص في أنظمة هندسة الشبكات المفتوحة من سيسكو في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. وتقيم شهادة التخصص في أنظمة هندسة الشبكات المفتوحة من «سيسكو» قدرة شريك سيسكو التعليمي على تقديم دروس عالية الجودة في مجالات بيع وتصميم وتركيب ودعم منتجات وتقنيات وحلول سيسكو التي تندرج ضمن محافظتها الخاصة بالأنظمة هندسة الشبكات المفتوحة ومن خلال هذه الشراكة، يحق لشركة الخليج للحاسبات الآلية تصميم وإنشاء مواد تدريبية معتمدة من سيسكو. وبهذه المناسبة، قالت المديرية الإقليمية لشركة سيسكو في دولة الإمارات العربية المتحدة كلير جونز: «ترتبط مع شركة «الخليج للحاسبات الآلية» بعلاقة تعاون تعود إلى عدة سنوات، ونؤكد من خلال منحها هذه الشهادة مجدداً على أهمية الشراكة المتبادلة مع هذه الشركة التي يقوم سجلها الحافل بالنجاحات في المنطقة، جزئياً، على قدرتها المتميزة على توقع الاحتياجات المستقبلية لعملائها، ومن ثم تلبية هذه الاحتياجات على أكمل وجه».

السحب النهائي..

لا يطوفك

وفرض غير محدودة للربح

انظر صفحة 49



Saab Vector