



لقطة للفائزين في المسابقة



أحد المشاركين يتسلم شهادة تكريم

## «نيسان الباطين» تقيم مسابقة «NISEC» السنوية لاستشاريي المبيعات

«تقام هذه المسابقات وفقا لمعايير عالمية بهدف المساهمة في تحسين معرفة مسؤولي المبيعات حول منتجاتنا، ونشجعهم على تزويد العملاء بأفضل الحلول والخدمات. كما تهدف هذه المسابقات أيضا الى التعرف الى الموظفين الماهرين وحثهم على المنافسة في تقديم الافضل، وتشجيع باقي الموظفين على تحسين مهاراتهم وتطوير قدراتهم الوظيفية، مما سيؤدي الى تحسين أداء الشركة من حيث الإنتاجية وجودة الخدمات، فضلا عن زيادة مستوى رضا العملاء.»

هذا وقد حصلت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، الوكيل الحصري لسيارات نيسان في الكويت، على الجوائز تقديرا لجهودها المبذولة في مجال المبيعات والتسويق وأدائها المتميز في خدمات ما بعد البيع وخدمة العملاء. وتأتي شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين في الترتيب الثاني كأقدم موزع لسيارات نيسان خارج اليابان وتايوان، وتعتبر إحدى الشركات الرائدة في مختلف قطاعات نشاطاتها الممتدة من الولايات المتحدة وصولا لمنطقة الشرق الأقصى.



لقطة جماعية للمشاركين في المسابقة

التمارين التي تهدف الى تقييم مهاراتهم الوظيفية وتحديد ما اذا كانوا يتمتعون بكافة مواصفات مسؤول المبيعات وخدمة العملاء المثالي.» وأضاف: «ان الفائز في مسابقة NISEC لمسؤولي المبيعات في الكويت قد تاهل للمشاركة في مسابقة الشرق الأوسط الإقليمية التي ستقام في دبي في يناير 2014.» وصرح مدير عام المبيعات في شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين عصام سلامة قائلا:

أن مسابقة NISEC لمسؤولي المبيعات تلعب دورا أساسيا في تحقيق الامتياز في مجال المبيعات وخدمة العملاء. كما نشدد على حرصنا الشديد على الاستماع الى تعليقات وشكاوى عملائنا الكرام بهدف خدمتهم على اكمل وجه.» وتعلينا على أهمية هذه المسابقة، شرح فيكتور بيرمان، المدير العام بإدارة الموارد البشرية في مجموعة الباطين قائلا: «اجتاز المشتركون سلسلة من

السنوات الماضية، نجح فريق عملنا في الارتقاء بمستوى الخدمات التي تقدمها الشركة. لذلك، نحن في سعي دائم لتطوير وتطوير القوى العاملة وتحديث البنية التحتية بهدف تقديم الأفضل على الإطلاق.» من جهته، أوضح محمد شلبي، رئيس العمليات في مجموعة الباطين: «يمكن سر نجاح نيسان الباطين في العلاقات القيمة التي تسعى الشركة الى تطويرها مع عملائها. ونحن نعتبر اليوم

وبدوره، قام فيكتور بيرمان بتوزيع الجوائز على الفائزين وألقى كلمة تشجيع للموظفين حثهم فيها على متابعة جهودهم. بهذه المناسبة، صرح الرئيس التنفيذي لمجموعة الباطين صالح الباطين قائلا: «ان استشاريي المبيعات يشكلون واجهة أساسية للشركة ويلعبون دورا كبيرا في تلبية احتياجات العملاء وتزويدهم بأفضل الخدمات والمنتجات.» ثم أضاف: «خلال

العام لقسم الموارد البشرية في مجموعة الباطين، وبإيادي أنصاري، رئيس قسم تقنية المعلومات في مجموعة الباطين، وامتدت المسابقة على 4 جولات، قام خلالها فريق مؤلف من 16 اداريا بتقييم أداء المشتركين، ثم أعلن د.ماهندران، مدير قسم التدريب والتطوير في مجموعة الباطين، عن أسماء الاربعة الثلاثة الذين حصلوا على أكبر عدد من النقاط.

أقامت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، الوكيل الحصري لسيارات نيسان في الكويت، مسابقة NISEC السنوية لاستشاريي المبيعات في صالة عرضها الواقعة في الري. وتهدف مسابقات NISEC المتعلقة بمنح جائزة الامتياز لاستشاريي المبيعات الى اختبار مستوى كفاءة الموظفين، وتقييم خبراتهم العلمية والعملية ومؤهلاتهم الوظيفية. ومن خلال تنظيم هذه المسابقات، يسعى قسم التدريب والتطوير في قسم الموارد البشرية في مجموعة الباطين الى تطوير مهارات استشاريي المبيعات، واكتشاف قدراتهم ومواهبهم وتزويدهم بالتدريبات اللازمة لتحقيق أعلى مستويات الكفاءة.

الجدير بالذكر ان مجموعة الباطين تولي اهتماما خاصا لتطوير موظفيها بهدف تلبية جميع احتياجات وتطلعات عملائها. لذلك، فقد حرص عدد من كبار الإداريين في المجموعة على حضور المسابقة لتشجيع المشتركين وإظهار دعمهم لعملية تطوير الموظفين، ومنهم فيكتور بيرمان، المدير

## مستمر حتى مساء السبت المقبل جناح مصرف الراجحي إلى «مارينا مول» لمدة أسبوع

المصرف سلمان النجادي قائلا: «جاء اختيارنا للمارينا مول وفق خطة تم وضعها مسبقا لتغطية أغلب المجمعات والمراكز التجارية في الكويت بغرض الوصول إلى جميع شرائح العملاء للاستفادة من خدمات ومنتجات مصرف الراجحي الفريدة التي تناسب تطلعات العملاء.» وختم النجادي قائلا: «إنها فرصة ممتازة لرواد المجمع للتعرف على خدمات المصرف ومنتجاته الماكينة للتكنولوجيا الحديثة في مجال الأعمال المصرفية الإلكترونية التي يمتاز بها المصرف ويوفرها لعملائه بكل سهولة وأمان ويسر.»

رفيعة من المهينة وذوي معرفة كاملة باحتياجات الأفراد وتطلعاتهم. إضافة إلى تقديم إجابات وافية عن أي استفسارات مقدمة من قبل زوار الجناح. وجاء اختيار مصرف الراجحي لمجمع «مارينا مول» التجاري مركزا لمواصلة هذه الحملة الترويجية لما يتسم به المجمع من كثافة سكانية مرتفعة ومتنوعة، وهو ما يعكس رغبة المصرف في الوصول إلى أكبر شريحة من العملاء والتواصل المباشر معهم. وفي هذا السياق، أفاد مسؤول التسويق في



سلمان النجادي

يتواجد مصرف الراجحي فرع الكويت يوم الأحد ضمن حملته الترويجية التي نظمتها مسبقا في مجمع «مارينا مول»، خلال الفترة من 16 إلى 22 الجاري، عبر جناح خاص في منتصف المجمع خصص للعملاء المهتمين بالخدمات المصرفية في الكويت. حيث تهدف هذه الحملة الترويجية إلى التواصل المباشر مع عملاء المصرف وإطلاعهم على ما يقدمه المصرف من خدمات مصرفية ومنتجات مالية منافسة مطلوبة في السوق الكويتي، وقد وفر المصرف لهذا الهدف فريقا من الموظفين على درجة

## بدأت تسويق مشروعها العقاري الزراعي بالكويت «راكو مسكو غروب» تحقق صفقة بيع 20% من مشروع أراضي الكونغو

ان تزايد الطلب العالمي على هذا الزيت لما له من استخدامات. وأكد أن المشروع يعتبر فرصة عقارية جديدة ومميزة، وهي فرصة استثمارية في مجال الزراعة بدرجات عالية من الثقة والسهولة في إجراءات البيع والشراء، ما يؤدي إلى عائد استثماري سريع ومضمون، ونمو في رأس المال، ولاسيما حصول المستثمر على ملكية مباشرة. وبين الراشد ان «راكو مسكو غروب» تدرس حاليا افتتاح فروع لها في بلدان أوروبية وخليجية، وذلك ضمن التوسعات المستقبلية التي ستقوم بها الشركة، لافتا إلى أن الشركة لديها حاليا فروع في كل من السودان وبلغاريا وفران في ماليزيا والكونغو، موضعا ان الشركة في ماليزيا مدرجة في المنظمة العالمية لزيت النخيل.

مشارع عقارية استثمارية وصناعية فقط. وبين ان الشركة تلقت عروضاً كبيرة خلال الأسبوع الماضي من أجل شراء ما لا يقل عن 25% من المشروع عبر مستثمر آخر، حيث تقوم حاليا بالتفاوض معه من أجل انضمام الصفقة، فضلا عن تلقي الشركة عدة اتصالات من قبل مستثمرين صغار من أجل التعرف على مميزات المشروع عن قرب، ما يدل على أن المشروع يلقى حاليا إقبالا كبيرا في السوق. والجدير بالذكر ان «راكو مسكو غروب» هي الراعي التسويقي لشركة أبناء السور العقارية، وذلك عقب توقيعها العقد الأسبوع قبل الماضي. ولفت الراشد إلى أن الشركة ستقوم بموجب هذا العقد بتسويق أرض استثمارية تنتج زيت النخيل في الكونغو، بعد



ناصر الراشد

بدأت شركة «راكو مسكو غروب» رسميا تسويق مشروعها العقاري الجديد في جمهورية الكونغو الديمقراطية كينشاسا والذي يشمل 1140 فطعة أرض زراعية بعوائد تصل إلى 100% عن كل عامين، وعلنت الشركة انها باعت الأسبوع الماضي وعقب توقيع عقد التسويق مع الشركة المالكة للمشروع «أبناء السور العقارية» 20% من المشروع لمستثمر كويتي قام بشراء هذه الأراضي من أجل الاستثمار في المجال العقاري الزراعي. وقال المدير التنفيذي في شركة راکو مسكو غروب للتجارة العامة والمقاولات ناصر الراشد ان الشركة تقوم حاليا بتنفيذ خطتها التسويقية للمشروع الذي يتميز بطبيعته في السوق الكويتي، نظرا لأن أغلب المشاريع المعروضة في الكويت هي عبارة عن



شركة مجموعة الخصوصية القابضة  
Specialities Group Holding Co.

يسر شركة مجموعة الخصوصية القابضة ش.م.ك. أن تعلن أنه وبعد الحصول على موافقة هيئة

أسواق المال وسوق الكويت للأوراق المالية، سوف يتم بدء التداول بأسهم الشركة في السوق

الرسمي لسوق الكويت للأوراق المالية، وذلك اعتبارا من يوم الأحد الموافق 16 فبراير 2014.

وسيكون رمز التداول:

باللغة العربية: الخصوصية  
باللغة الإنجليزية: SPEC

هذا وتتوفر النشرة التمهيدية الخاصة بإدراج الشركة لدى كل من سوق الكويت للأوراق المالية

وشركة مجموعة الخصوصية القابضة ومستشار الإدراج شركة المركز المالي الكويتي.

2010	2011	2012	30 سبتمبر 2013	
100	100	100	100	القيمة الاسمية (طن)
232	254	253	237	القيمة الدفترية (طن)
1,393,549	4,672,755	4,382,444	1,014,724	الربح الصافي (دينار كويتي)
9.35	31.45	31.11	7.15	ربحية السهم (طن)
15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	رأس المال (دينار كويتي)

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بالشركة: 1802 550 ، أو بمستشار الإدراج : 2224 8000

مستشار الإدراج

