

«زين» تكرم شركاء خدمات القيمة المضافة وتنظم الورشة التنويرية الثامنة



مزمّل شيخ ومسؤولو إدارة خدمات القيمة المضافة مع ممثلي الشركات المكمّمة

في إيرادات زين للرسائل القصيرة بالجملة، وشركة Qanwat على تحقيقها المركز الأول في الأداء لخدمة «سمعي»، وشركة Beecell عن أفضل مسؤول حساب. أما عن الربع الرابع من العام 2016، قامت زين بتكريم شركة Numbase Limited عن تحقيقها المركز الأول في إيرادات زين لخدمات القيمة المضافة، بالإضافة لتكريم شركة Concept عن تحقيقها المركز الأول لأفضل فريق دعم فني. وتفتخر الشركة بالشراكة الاستراتيجية التي تجمعها مع شركائها من مزودي خدمات القيمة المضافة، حيث تحرص الشركة على تنظيم برنامج «الأوائل» بشكل ربع سنوي لتسليط الضوء على جهودهم وأدائهم، وذلك حرصاً منها على تقديم كل ما هو جديد من العروض والمنتجات ذات القيمة المضافة لعملائها.

يشهد قطاع خدمات القيمة المضافة، بالإضافة مناقشة الخطة الاستراتيجية المقبلة التي ستضمن تقديم أعلى معايير الجودة لعملاء أعلى وأداء شركائها خلال الربع الرابع وعلى مدار العام الماضي 2016، حيث قدموا أعلى معايير الجودة لخدمات القيمة المضافة لعملائها الذين يشكلون أكبر عائلة مشتركين في الكويت، وحرصوا على تقديم الخدمات الأفضل والأكثر تطوراً بما يعكس ريادتها في قطاع الاتصالات المتنقلة. وقامت زين من خلال برنامج «الأوائل» للعام 2016 بتكريم شركة Numbase Limited على تحقيقها المركز الأول في إيرادات زين لخدمات القيمة المضافة، وشركة One Global على تحقيقها المركز الأول في الأداء العام وأقل نسبة شكاوى، بالإضافة إلى شركة Media Phone Plus على تحقيقها المركز الأول

الشركة
احتفت بأدائها
التميز خلال الربع الرابع وعن العام 2016

كرمت «زين»، الشركة الرائدة في تقديم خدمات الاتصالات المتنقلة في الكويت، شركاءها المميزين من مزودي الخدمات ذات القيمة المضافة، وذلك ضمن برنامج «الأوائل» ربع السنوي، وذلك لتسليط الضوء على أدائها المتميز خلال الربع الرابع والعام الماضي 2016. وأوضحت الشركة في بيان صحفي أنها قامت بتكريم شركائها خلال حفل التكريم الذي نظّمته بحضور المدير التنفيذي لمبيعات الجملة وعلاقات الأعمال في زين الكويت مزمّل شيخ ومسؤولي إدارة خدمات القيمة المضافة وممثلي الشركات المكمّمة. وبيّنت زين أن حفل التكريم قد تخلّله إقامة الورشة التنويرية الثامنة للخدمات ذات القيمة المضافة، والتي بحثت الشركة من خلالها مع شركائها آخر التطورات والتحديات التي

«رينو الباطين» تتألق في مؤتمر رينو الشرق الأوسط السنوي وتحصد 5 جوائز مرموقة



صالح الباطين وفريق الإدارة العليا مع الكرمين

شليبي أن العام 2017 سيشهد مواصلة التفوق في خدمة العملاء لدى «رينو الباطين» التي تثبت مراراً وتكراراً أنها تعمل على الإيفاء بوعودها على أرض الواقع. وذكر شليبي أن الإدارة العليا في «الباطين» حريصة على الإهتمام بالموظفين، وتعمل على تعزيز مهاراتهم الوظيفية بشكل دائم، لتلبية متطلبات العملاء. وأشار إلى أن «الباطين» تشجع الموظفين على تعزيز روح العمل الجماعي فيما بينهم، وتعمل على توفير أفضل خدمات السيارات للعملاء، لتبقى «رينو» من العلامات الرائدة في السوق المحلي.

توفير قطع الغيار وأفضل أداء. وأعرب رئيس العمليات شليبي عن سعادته بالفوز بالجوائز المذكورة، التي تعد بمنزلة اعتراف بالجهود الكبيرة المبذولة من قبل «رينو الباطين»، في جميع جوانب الأعمال، وجهودها في ضمان رضا العملاء الذين يشكلون إحدى أهم أولوياتها. وأضاف أن خدمة العملاء وتطوير الأعمال، تشكل جزءاً رئيسياً من استراتيجية «رينو الباطين»، مبيّناً أن هذه الجوائز تساهم في تعزيز التزام الشركة بالتميز في كل ما تقوم به. وأكد

رينو الباطين
تمكنت من الفوز على فرق 12 دولة من إقليم الشرق الأوسط

عادت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، الموزع المعتمد لسيارات رينو في الكويت، بخمس جوائز مرموقة، من مؤتمر «رينو الشرق الأوسط»، الذي أقيم في دبي مؤخراً. وقدمت الجوائز خلال حفل من قبل كبار المديرين التنفيذيين في «رينو الشرق الأوسط»، خلال المؤتمر الذي شهد حضور مديري الإدارات في «رينو الباطين»، بالإضافة إلى الإدارة الإقليمية العليا لدى «رينو». وقد فازت رينو الباطين على 12 دولة من إقليم الشرق الأوسط من ضمنها مصر، السعودية، الإمارات العربية المتحدة وقطر.

وحازت رينو الباطين على جائزة رضا العملاء، تقديراً لكفاءتها والتزامها الصارم بخدمة العملاء، كما تم تقديم جائزة أفضل أداء في كفاءة السيارات وأيضاً تم تكريم مدير خدمة الصيانة في شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، بمنحه جائزة أفضل مدير خدمة، في حين تم تقدير خدمة الـ «إيركوماتيك» كأفضل مبادرة لتطوير الأعمال.

كما حازت رينو الباطين - إدارة قطع الغيار، أفضل إدارة قطع غيار في الشرق الأوسط خلال ما حققته من

«التجاري» يشارك في ملتقى «كيف أحدد مستقبلي؟» السابع



جناح «التجاري» في الملتقى

بانتظارهم عند اختبارهم لمجالات دراسية في المرحلة الجامعية ترتبط بطبيعة العمل المصرفي. بالإضافة إلى ذلك، قام موظفو المبيعات والتسويق بتعريف الطلبة والحضور على مميزات حساب Tijiari@ المخصص للشباب الذين تتراوح أعمارهم من 14 حتى 24 عاماً، وهو حساب توفير يهدف إلى مساعدتهم في بناء مستقبلهم ومد يد العون لهم

لتحقيق أهدافهم. ويمكن فتح هذا الحساب بإيداع مبلغ 10 دينار كويتي، فضلاً عن أن هذا الحساب يقدم العديد من الخصومات لدى العديد من المطاعم ومتاجر التجزئة التي تتناسب مع احتياجات فئة الشباب ويقدم الحساب هدية مالية بقيمة 50 ديناراً كويتياً عند تحويل المكافأة الاجتماعية التي يتحصل عليها طلبة الجامعة والتطبيقي إلى البنك.

البنك عرف
الطلبة الدارسين على مزايا العمل في القطاع المصرفي والمالي

شارك البنك التجاري الكويتي في ملتقى «كيف أحدد مستقبلي؟» السابع والذي أقيم في أرض المعارض تحت رعاية وزير التربية ووزير التعليم العالي د.محمد الفارس، وقد تجاوز عدد زوار الملتقى 4 آلاف زائر، وكان هدف الملتقى هو توعية وتحضير الطلبة في المدارس الحكومية والخاصة قبل دخولهم للجامعات وكذلك تعريفهم على التخصصات والبعثات الداخلية والخارجية ومساعدتهم على اختيار مستقبلهم الأكاديمي والمهني لمسيرة ركب التطور بجمع جوانبه العلمية والتقنية والمهنية والاقتصادية بما يتناسب مع ميولهم وقدراتهم بعد انتماء دراستهم الثانوية. وقد تواجد البنك التجاري الكويتي في هذا الحدث من خلال جناح ضم مجموعة من موظفي البنك في كل من إدارة الموارد البشرية وإدارة التسويق والمبيعات لتعريف الطلبة الدارسين على مزايا العمل في القطاع المصرفي والمالي وفرص الترقى والتطور المهني والوظيفي التي قد تكون

«برقان» يستعد للإعلان عن فائزي سحب حسابات «يومي» و«Youth»



في الدخول إلى السحوبات الربع سنوية لحساب يومي الإلا تقل أصددهم عن 500 ديناراً لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب ولكل 10 دينار تمنح العميل فرصة للفوز. بالإضافة إلى ذلك، للتأهل للسحب الربع سنوي لحساب Youth للشباب، يجب على العملاء تحويل مكافآتهم الطلابية، حيث إن كل 20 ديناراً في الحساب تمنح صاحبها فرصة للفوز.

وغير محدود لشخصين لجميع الأفلام المعروضة في جرائد سينما لمدة عام كامل. ويتعين على العملاء الراغبين

أعلن بنك برقان أنه سيتم إجراء السحوبات الربع سنوية لحسابي «يومي» و«Youth» للشباب يوم الأحد الموافق 19 مارس 2017 حيث سيربح الفائز في سحب حساب يومي جائزة قيمتها 125 ألف دينار كويتي، وسوف يحصل الفائز الأول في سحب حساب Youth على جائزة نقدية قيمتها 1000 دينار، بينما يحصل كل من الفائز الثاني والثالث على دخول مجاني

«الأهلي» يطلق عروضاً جديدة لحملة بطاقاته الائتمانية بالتعاون مع طيران الإمارات



أعلن البنك الأهلي الكويتي عن عروض جديدة يقدمها لحملة بطاقاته الائتمانية، بالتعاون مع طيران الإمارات، تشمل خصم يصل إلى 10% عند استخدامهم بطاقات الأهلي مسبقة الدفع أو البطاقات الائتمانية وحجز تذآكرهم إلكترونياً، سواء على الدرجة السياحية أو درجة رجال الأعمال. وللاستفادة من العرض لجميع الوجيهات يجب على عملاء الأهلي حجز تذآكرهم عبر الموقع الإلكتروني <http://www.femirates.com> وإدخال الكود الترويجي الخاص بالعرض KWABK17. ويستطيع العملاء إجراء الحجوزات من الآن وحتى 19 يونيو 2017 للسفر قبل 30 نوفمبر 2017.

بمناسبة عيد الأم بالتعاون مع كورنوف وأوميغا «الخليج» يطلق حملة خاصة لعملاء الخدمة المصرفية المميزة



مول 360 ومجمع الاقنيزون للعملاء عروضاً خاصة بمرجدر استخدام بطاقات بنك الخليج الائتمانية. هذا، ويدعو بنك الخليج عملاء الخدمة المصرفية المميزة إلى فرصة التعبير عن حبهم وتقديرهم لأهماتهم بتقديم الهدايا القيمة والمصممة لتلبي جميع الأذواق.

من الامتيازات الحصرية. وبإمكان عملاء الخدمة المصرفية المميزة لدى بنك الخليج من خلال زيارة بوتيك كورنوف في مول 360 وبوتيك بيهباني لاجبيري في الصالحية الاستفادة من الخصومات الحصرية على جميع المعروضات. كما يقدم بوتيك أوميغا الذي يقع في

بمناسبة حلول عيد الأم، أعلن بنك الخليج عن إطلاق حملة خاصة لعملاء الخدمة المصرفية المميزة، والذين بإمكانهم تقديم الهدايا المميزة لأهماتهم من محلات كورنوف وأوميغا الفاخرة. تقدم الحملة الخاصة عروضاً حصرية لدى كل من بوتيك كورنوف وأوميغا، ويسري العرض من 15 مارس ونهاية 22 مارس 2017. وبإمكان عملاء الخدمة المصرفية المميزة لدى بنك الخليج الاستمتاع بمجموعة واسعة من أشهر العلامات التجارية العالمية المرموقة لتكريم أهماتهم على تضحياتهن الكبيرة. ويتعين على العملاء استخدام إحدى بطاقات بنك الخليج التي تشمل كلا من بطاقة فيزا انفينيت، ماستركارد وولدا، فيزا سيجنتشي، فيزا البلاتينية وماستركارد البلاتينية، وذلك للاستفادة

«تواصل تيليكوم» راعٍ ذهبي لمؤتمر Capacity ME 2017

جزءاً من هذا الحدث المميز في قطاع الاتصالات والذي يتوافق مع مكانتنا الرائدة بوصفنا المزود الأول لخدمات تحليل البيانات، البائعين والمنظمين. ويهدف Capacity ME إلى توفير منصة للقاء المباشر للشركات المشاركة التي توفر الفرصة لتسويق خدماتهم، والتواصل مع شركاء محتملين، شراء أو بيع عقد المؤتمر في نسخته الثانية عشرة في دبي من 7-9 مارس بحضور أكثر من 1600 مشارك من قطاع القرار والرياديين في قطاع الاتصالات الذين حضروا من أكثر من 75 دولة من مختلف أرجاء العالم. هذا وقد ضم الحدث عدداً من الشركات الريادية في قطاع الاتصالات:

الشركات السحابية، مراكز البيانات، OTTs، شركات المحتوى، شركات شبكات توصيل المحتوى، شركات تحليل البيانات، البائعين والمنظمين. ويهدف Capacity ME إلى توفير منصة للقاء المباشر للشركات المشاركة التي توفر الفرصة لتسويق خدماتهم، والتواصل مع شركاء محتملين، شراء أو بيع عقد المؤتمر في نسخته الثانية عشرة في دبي من 7-9 مارس بحضور أكثر من 1600 مشارك من قطاع القرار والرياديين في قطاع الاتصالات الذين حضروا من أكثر من 75 دولة من مختلف أرجاء العالم. هذا وقد ضم الحدث عدداً من الشركات الريادية في قطاع الاتصالات:



قامت تواصل تيليكوم، المزود لخدمات الاتصالات، المرتكزة على تقنية MPLS في منطقة الخليج والشرق الأوسط، بتقديم رعايتها الذهبية للحدث الأهم في قطاع الاتصالات على مستوى منطقة الشرق الأوسط والذي جمع نخبة من مزودي الاتصالات من المنطقة والعالم: Capacity ME 2017. وقد عقد المؤتمر في نسخته الثانية عشرة في دبي من 7-9 مارس بحضور أكثر من 1600 مشارك من قطاع القرار والرياديين في قطاع الاتصالات الذين حضروا من أكثر من 75 دولة من مختلف أرجاء العالم. هذا وقد ضم الحدث عدداً من الشركات الريادية في قطاع الاتصالات:

السوق النامية.