مع اعتبار المقابلات الافتراضية بديلاً فعالاً عن نظيرتها الوجاهية

«بيت.كوم»: 86 في المئة من الخبراء يتوقعون ازدياد عمليات التوظيف عن بُعد في 2022

كشف استبيان "ممارسات التوظيف في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2022"، الذي أجراه بيت.كوم، أكبر موقع للوظائف في الشرق الأوسط، عن معلومات متعلقة بمجال التوظيف المتطور وكيفية تغيّر ممارسات التوظيف في العصر الرقمي.

يتطلب مجال التوظيف التنافسي اليوم اتباع نهج استباقي لجذب الكفاءات، حيث شملت أهم الأهداف التي يسعى خبراء التوظيف في المنطقة لتحقيقها خلال عام 2022: اعتماد تقنيات التوظيف الإلكترونية (40 ٪)، وتحسين جودة التوظيف (27 ٪)، وتقليل الوقت اللازم للتوظيف (16 ٪)، وزيادة معدلات الاحتفاظ بالموظفين (8 ٪).

وتعليقاً على نتائج الاستبيان، قالت عُلا حداد، المديرة الإدارية للموارد البشرية في بيت.كوم: "يهدف استبياننا الأخير إلى معرفة آراء خبراء التوظيف المتعلقة باتجاهات وممارسات التوظيف الرقمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وتعد هذه البيانات مفيدة كونها تقدم لمحة عن الوضع الحالي لمجال التوظيف والفرص التي يقدمها، وذلك من أجل مساعدة الباحثين عن عمل على اتخاذ القرارات المهنية الصحيحة".

علا حداد

مجال التوظيف في الوضع الراهن الجديد

نتيجة للأزمة الصحية التي شهدها العالم مؤخراً، أصبح يتعين على خبراء التوظيف في المنطقة الاستعانة بالتكنولوجيا الرقمية، وإيجاد طرق فعّالة لجذب وتوظيف الكفاءات المناسبة عن بُعد، إلى جانب بناء عملية توظيف رقمية شاملة.

وقد كشف خبراء التوظيف في المنطقة عن عدة عوامل تساهم في توظيف الكفاءات بطريقة ناجحة، أبرزها الوصول إلى عدد كبير من الكفاءات (29 ٪)، والقدرة على تصفية الكفاءات بفعالية (30 ٪)، والقدرة على إجراء عملية تأهيل مبسطة للموظفين الجدد (22 ٪)، بالإضافة إلى القدرة على اختبار وتقييم المرشّحين عبر الإنترنت (20 ٪).

وتسهّل التقنيات الحديثة عملية إيجاد أفضل الكفاءات وجذبها وتوظيفها في نهاية المطاف، وقد شملت الأدوات الرقمية الأكثر فائدة بالنسبة لخبراء التوظيف: البحث عن السير الذاتية (50 ٪)، وإعلانات الوظائف (27 ٪)، ومنصة المقابلات عبر الفيديو (10 ٪)، وأنظمة تتبع طلبات المتقدمين (10 ٪).

وبفضل التكنولوجيا الحديثة المتوفرة حالياً، أصبح يمكن القيام بالمهام اليدوية المتكررة مثل جمع المستندات والمتابعة مع المتقدمين وتقييم المرشّحين، بسرعة ودقة أكبر باستخدام الأدوات الرقمية. وفي هذا السياق، يتوقع 86 ٪ من المجيبين ازدياد عمليات التوظيف عن بُعد في عام 2022، مع اعتبار المقابلات الافتراضية بديلاً فعالاً عن المقابلات الوجاهية، وذلك وفقاً لـ82 ٪ من المجيبين.

وعلاوة على ذلك، يخطط 91 ٪ من المجيبين لاستخدام حلول التوظيف الإلكترونية في عام 2022 للعثور على أفضل الكفاءات وتوظيفها. كما كشف 85 ٪ من المجيبين أن شركتهم تعتمد أو تخطط لاعتماد عملية توظيف إلكترونية بالكامل في عام 2022.

إن الأدوات الرقمية التي تساعد في إيجاد أفضل الكفاءات، تمكّن خبراء التوظيف من تعزيز سرعة ودقة عملياتهم ومواجهة التحديات الرئيسية المرتبطة بالتوظيف، مثل عدم توفر عدد كبير من الكفاءات (22 ٪)، والتواصل مع المرشّحين خلال عملية التوظيف (19 ٪)، والتحديات المرتبطة بالصحة والسلامة المتعلقة بجائحة كورونا (15 ٪)، وضعف التنسيق بين مدراء التوظيف أو خبراء الموارد البشرية (12 ٪).

ومن خلال رقمنة جوانب معينة من عملية التوظيف، يمكن لخبراء التوظيف جعل هذه العملية أكثر سرعة وفعالية من حيث التكلفة في الوضع الراهن الجديد. في الواقع، قال 77 ٪ من المجيبين أن شركتهم تمتلك خطة واضحة لمواكبة التغييرات المتوقعة في مجال التوظيف بعد جائحة كوفيد19-.

تم جمع بيانات استبيان "ممارسات التوظيف في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، عبر الانترنت خلال الفترة الممتدة ما بين 15 ديسمبر 2021 وحتى 18 يناير 2022، بمشاركة 2،025 شخصاً من الإمارات، والسعودية، والكويت، وعُمان، وقطر، والبحرين، ولبنان، والأردن، والعراق، وفلسطين، وسوريا، ومصر، والمغرب، والجزائر، وتونس، وليبيا، والسودان، وغيرها.

«الراجحي ماليزيا» يختار «ثوت ماشين» لبناء مصرف إسلامي رقمي بأحدث التقنيات

قام مصرف الراجحي ماليزيا ("إيه آر بي إم")، التابع والمملوك بالكامل لمصرف الراجحي في المملكة العربية السعودية، وهو أكبر مصرف إسلامي في العالم من حيث الأصول، باختيار شركة "ثوت ماشين" المزوّدة لتقنيات الخدمات المصرفية الأساسية الناشئة في السحابة، لتشغيل المصرف الرقمي القادم من الجيل التالي وتعزيز مكانة المصرف كشركة رائدة في مجال الصيرفة الإسلامية.

هذا وشرع مصرف الراجحي ماليزيا في عام 2021 في عملية تحوّل رقمي ممتدة على عدة السنوات، وسيستخدم المصرف "فولت"، وهو محرك الخدمات المصرفية الأساسية من شركة "ثوت ماشين"، لإطلاق بنك رقمي جديد في عام 2022 إلى جانب مجموعة من الخدمات المالية المتطورة للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، من قبيل المدّخرات ومنتجات التمويل.

وسيُمكّن التصميم الفريد من نوعه الذي تتمتّع به منصة "فولت" مصرف الراجحي ماليزيا من تحقيق طموحاته وإطلاق مصرف متكامل الخدمات من الجيل التالي. وسيُسخّر المصرف محرك المنتج العالمي من "فولت" لتصميم وإطلاق وإدارة مجموعة كاملة من المنتجات على بنية واحدة واضحة.

بالإضافة إلى ذلك، يشرع مصرف الراجحي ماليزيا في إنشاء مجموعة كاملة من المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وستضطلع قدرات إنشاء المنتجات الخاصة بـ "فولت" بدور أساسي في السماح للمصرف بإنشاء وتقديم خدمات مصممة خصيصاً لتلبية الاحتياجات الفردية لعملائه.

كما تم اختيار شركة "ثوت ماشين" من قبل عدد من مصارف التجزئة الكبيرة من المستوى الأول وهي تعمل أيضاً مع شركات التكنولوجيا المالية الأصغر حجماً والشركات التي تحثّ على التغيير. ويشمل عملاؤها كلاً من "جي بيه مورجان تشايس"، و"لويدز بانكنج جروب"، و"ستاندرد تشارترد"، و"بنك آي إن جي" ومجموعة "إس إي بي" البنكية.

وفي عام 2019، قامت شركة "ثوت ماشين" بافتتاح مقرها الرئيسي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ في سنغافورة وتم اختيارها من قبل مصرف "ستاندرد تشارترد" لتشغيل خدمة "موكس" الخاصة به للخدمات المصرفية الرقمية الجديدة. ويعمل لدى "ثوت ماشين" أكثر من 50 موظفاً في منطقة آسيا والمحيط الهادئ وتواصل الشركة تنفيذ استراتيجية النمو الخاصة بها لتزويد تقنيات للخدمات المصرفية الأساسية الناشئة في السحابة لعدد أكبر من المصارف في عام 2022.

وقال أرسلان أحمد، الرئيس التنفيذي لمصرف الراجحي ماليزيا، في معرض تعليقه على هذا الأمر "نحن بصدد إطلاق مصرف رقمي بأحدث التقنيات سيتميّز بمستويات الابتكار وراحة العملاء والموثوقية العالية فيه. إذ نقوم بتسخير الإمكانيات التقنية الهائلة التي يقدمها شركاؤنا الرئيسيون للمساعدة في المضي قدُماً نحو تحقيق رؤيتنا في أن نغدو المصرف الأول في ماليزيا في مجال الابتكار في التمويل الإسلامي. وقد أثبتت شركة 'ثوت ماشين' أنّ خدماتها شديدة التنافسية هي مدعومة بتقنيات وهندسة لا مثيل لها. ونحن على أتمّ الثقة من أن الشراكة المبرمة بين مصرف الراجحي ماليزيا و'ثوت ماشين' هي قرار استراتيجي يُتّخذ للمستقبل، في الوقت الذي نشرع فيه في بناء مصرف رقمي لا مثيل له من حيث التصميم وسهولة الاستخدام".

ومن جانبه، قال بول تايلور، الرئيس التنفيذي ومؤسّس "ثوت ماشين" "يُسعدنا أن مصرف الراجحي ماليزيا قد اختارنا لتشغيل مصرفه الجديد. إذ بصفته مصرفاً رائداً في مجال تقديم خدمات الصيرفة الإسلامية، يتمتع مصرف الراجحي ماليزيا بفرصة كبيرة لإطلاق خدمة مصرفية استثنائية من الجيل التالي – ولا يساورنا أيّ شكّ في أنهم سينجحون بذلك. نحن نتطلع قدماً إلى العمل معاً لتحقيق رؤيتهم الطموحة والمُشوّقة".

نظّم فعالية متكاملة تضمنت مسابقات قيمة ومفاجآت للعملاء والجمهور في مول 360

«بيتك» يعلن 105 فائزاً ضمن حملتي «بطاقتك بداية رحلتك» و«حساب الرابح»

أعلن بيت التمويل الكويتي "بيتك"، أسماء العملاء الفائزين بالذهب وبسيارات لاند روفر (ديفندر) الفارهة، وبآلاف الأميال للسفر، في اطار حملة بطاقتك بداية رحلتك" المخصصه لحاملي بطاقات "بيتك" ماستركارد، وحملة "حساب الرابح"، وذلك ضمن فعالية خاصة أقيمت في مول 360 بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة، وحشد كبير من الجمهور.

وفي لقاء خاصعلى الهواء مباشرة على اذاعة 360FM، أعلن "بيتك" أسماء الفائزين بالسحب الشهري الثاني والثالث لحملة "بطاقتك بداية رحلتك" وهم: عبدالله محمد حمدان العازمي، وعبدالعزيز محمد فالح مريزيق بسيارة لاند روفر (ديفندر) الفاخرة لكل منهما، بالاضافة الى اعلان أسماء 100 فائز بـ 50 ألف ميل لكل منهم، وتم نشر اسماء الفائزين على حساب "بيتك" على انستغرام KFHGroup.

كما جرى خلال ذات اللقاء، الاعلان عن الفائزين بالسحب السنوي لحساب "الرابح" بجوائز عبارة عن 12 كيلو من ذهب "بيتك" للفائز بالمركز الاول عبدالله مطلق الدويش، و 3 كيلو من ذهب "بيتك" للفائز بالمركز الثاني مشعل ردن الديحاني، و2 كيلو من ذهب "بيتك" للفائزة بالمركز الثالث ساره جدوع الرشيدي.

وخلال اللقاء، هنأ نائب المدير العام للبطاقات المصرفية للمجموعة بالتكليف في "بيتك"- طلال العربيد، الفائزين بالجوائز، مبينا ان الفرصة مازالت قائمة للعملاء، ومؤكدا ان "بيتك" حريص على مواصلة اطلاق الحملات والجوائز القيمة لمكافأة عملائه وتعزيز تجربتهم المصرفية.

ولفت الى ان فعالية "بيتك" في مول 360 شهدت تتويج 105 عملاء بجوائز قيمةشملت سيارات فارهة، وذهب وأميال للسفر، مبينا ان هذا التنوع بالجوائز والعدد الكبير من الفائزين يعكس حرص البنك على تلبية تطلعاتعملائه ومنحهم مميزات تنافسية.

"بطاقتك بداية رحلتك"

وقال العربيد ان حملة "بطاقتك بداية رحلتك" المخصصه لحاملي بطاقات "بيتك" ماستركارد بالتعاون مع ماستركارد والخطوط الجوية الكويتية - نادي الواحة، وشركة علي الغانم وأولاده للسيارات، تتيح فرص الفوز لـ204 فائزين، لاستخدامهم بطاقات "بيتك" ماستركارد الائتمانية ومسبقة الدفع، مشيرا الى ان عمليات الشراء التي تؤهل العميل للدخول في السحب تشمل جميع عمليات الشراء عبر بطاقات "بيتك" ماستركارد الائتمانية ومسبقة الدفع محليا وعالميا، بحيث يكون مقابل كل عملية شرائية محليا بقيمة 1 د.ك يحصل العميل على فرصه لدخول السحب ومقابل كل عملية شرائية عالميا بقيمة 1 دك يحصل العميل على 10 فرص للدخول بالسحب.

ولفت العربيد الى ان الحملة تستمر لمدة 4 شهور حتى 10 فبراير من العام الجاري 2022، وان جوائز سحوبات الحملة توزع كالتالي:

سحب على اميال نادي الواحه بواقع 200 فائز برحلة حسب اختيار العميل: (50 فائز شهريا)، سيحصل كل فائز على 50.000 ميل من نادي الواحة.

سحب على سيارات لاند روفر (ديفندر) الفاخرة: 4 فائزين (فائز واحد كل شهر).

بطاقة الدفع المسبق بالعملات الأجنبية

كما تطرق العربيد خلال اللقاء، الى بطاقة الدفع المسبق بالعملات الأجنبية التي توفر باقة من المميزات وتتيح للعملاء سهولة التعبئة والدفع بعملات مختلفة أثناء السفر وخلال التسوّق عبر الإنترنت، كما تساعد العملاء في إدارة مدفوعاتهم بكفاءة، مع ميزة الدفع المباشر بعملات أجنبية مختلفة بدون احتساب رسوم صرف العملات، مبينا ان البطاقة تمنح المسافرين طريقة ذكية ومناسبة لحمل أموال السفر، وهي متوفرة بـ 5 عملات رئيسية: الدولار أمريكي، والجنيه الاسترليني، واليورو، والدرهم الإماراتي، والريال السعودي.

وأضاف العربيد ان البطاقة تقدم باقة من المميزات، بما في ذلك: تجنب التغيير في سعر الصرف للعملة المختارة، وراحة الإنفاق بالعملة المختارة دون عناء تحويل العملة، وحماية المشتريات، والاستفادة من عروض فيزا المستمرة، كما تعتبر البطاقة أكثر أمانا من النقد.وأشار العربيد الى ان البطاقة تتميز أيضا بالمرونة في إعادة التعبئة، من خلال تطبيق "بيتك" للهواتف الذكية KFHo-line، وموقع "بيتك" الإلكتروني WWW.KFH.COM، وخدمة ألو "بيتك" الهاتفية 1803333، بالاضافة الى فروع "بيتك" المصرفية، وفروع KFH Go الذكية.

حملات فريدة من نوعها

وأكد العربيد مواصلة سلسلة النجاحات في سوق البطاقات المصرفية، مع مواصلة تحديث وتطوير خدماته ومنتجاته ليعزز مكانته الرائدة، وذلك باستخدام اعلى معايير الجودة والابتكار والسهولة والأمان، منوّها بالنجاح الكبير للحملات المختلفة للبطاقات، وآخرها حملة "بطاقتك بداية رحلتك" لحاملي بطاقات ماستركارد، اضافة الى حملة "فيكم بحر" التي اطلقها "بيتك" لحاملي بطاقات فيزا "بيتك" والتي تتيح فرصا فريدة للفوز بقوارب Sea Ray أو Fliteboard لعملاء "بيتك" مقابل عمليات شراء محلية وعالمية (متضمنة العمليات الشرائية التي تتم عن طريق الانترنت بالعملة الأجنبية).

ريادة في التحول الرقمي

وأشار العربيد الى أن "بيتك" أثبت جدارته في التحول الرقمي وتبني أحدث أساليب الدفع، لافتا الى ان خدمة "المحافظ الرقمية" عبر الموبايل والساعات الذكية توفر أحدث أساليب الدفع الرقمية الذكية بأعلى معايير الأمان المتطورة، بالتعاون مع «Garmin»، و«Fitbit»، و«Samsung»، حيث أصبح بإمكان حاملي بطاقات "بيتك" بكل أنواعها، الاستمتاع بتجارب دفع ذكية وسهلة بكل راحة وأمان بمجرد تمرير الجهاز أو الساعة الذكية على نقاط البيع المتوافقة مع تقنية «NFC» محلياً وعالميا. كما بين ان "بيتك" أطلق لأول مرة في الكويت خدمة اتاحة استخدام الساعات الذكية والموبايل لانجاز المعاملات المصرفية من خلال أجهزة الصرف الآلي التابعة لفروع "بيتك" والفروع الذكية KFH GO.

برنامج مكافآت "بيتك"

وتطرق العربيد الى برنامج مكافآت "بيتك" الذي أطلقه مؤخراً والذي شهد نمواً سريعاً بانضمام متاجر ومنافذ خدمة عديدة تمنح العملاء حاملي بطاقات "بيتك" تجربة تسوق فريدة من خلال كسب نقاط عند كل عملية شراء لدى مجموعة كبيرة من المحلات المشاركة بالبرنامج، بالاضافة الى العديد من المزايا والعروض.وبيّن العربيد ان "مكافآت بيتك" المجّاني يتيح للعملاء الحصول على 10 نقاط مقابل كل عملية شراء تبدأ من قيمة 1 دينار لدى المحلات المشاركة بالبرنامج داخل أو خارج الكويت من خلال بطاقات "بيتك" الائتمانية والدفع المسبق، ويمكن استبدال واستخدام هذه النقاط بالتسوّق من مئات المتاجر ومنافذ الخدمة المشاركة في البرنامج والاستفادة من مجموعة صفقات حصرية متنوعة وعروض مميزة من خلال التسوق الإلكتروني.

ويمكن لعملاء "بيتك" الاستفادة من نقاط البرنامج من خلال تحميل تطبيق "مكافآت بيتك" على الهاتف النقال أو من خلال الموقع الالكتروني للبرنامج. ويستطيع العميل من خلال القنوات الرسميّة للبرنامج معرفة رصيد نقاطه وكيفيّة استبدالها بالإضافة إلى كل ما يتعلّق بالبرنامج.

فريق بيتك وممثل وزارة التجارة والصناعة

حساب «الرابح»

من جانبه، وخلال لقاء 360FM، قال مساعد مدير المنتجات المصرفية في "بيتك"- جاسم الضميد، ان «بيتك» قدم من خلال حساب «الرابح» مجموعة جوائز تصل الى 77 كلغ من الذهب، من خلال مجموعة سحوبات شهرية وربع سنوية وسنوية، أتاحت الفرصة لـ45 من عملاء حساب الرابح للفوز بالجوائز التي تتراوح بين 1 الى 3 كلغ من الذهب على مدى العامالسابق، بالإضافة إلى السحب السنوي بجائزته الكبرى 12 كلغ من الذهب.

ولفت الى ان الجوائزتستهدف عملاء حساب "الرابح" الحاليين والجدد، الذين لا تقل رواتبهم عن 500 دينار، مبينا انه عند تحويل رواتبهم إلى حساب "الرابح"، تمكنو من الفوز بباقة من الجوائز غير المسبوقة من خلال المشاركة في سحوبات عام 2021، التي كانت: سحب شهري بمعدل 3 فائزين شهريا في كل سحب بـ1 كلغ من الذهب ماعدا شهر ديسمبر، وسحب ربع سنوي بمعدل 3 فائزين في كل سحب بـ3 كلغ من الذهب لكل فائز (ما عدا السحب الربع الأخير فهناك فائز واحد فقط).كما تم السحب السنوي وكان بمعدل 3 فائزين،وفائزواحد كانت من نصيبه الجائزة الكبرى، وهي عبارة عن 12 كلغ من ذهب «بيتك» للفائز الأول، 3 كلغ من الذهب للفائز الثاني، و2 كلغ من الذهب للفائز الثالث وبذلك يكون مجموع الفائزين خلال عام 2021هو 45 عميلاً، مجموع جوائزهم وصل الى 77 كلغ من الذهب، ونوه بأنه ستكون هناك المزيد من الجوائز القيمة لعام 2022.

ويفتح حساب «الرابح» بالدينار للأفراد، ويشترط تحويل الراتب كشرط أساسي لدخول السحب، واستمرار تحويله في الحساب. وفيما يخص شروط وأحكام الجوائز والسحب، فهي ان يتم تحويل الراتب لكل شهر خلال الأشهر الثلاثة التي تسبق السحب، وألا يقل الرصيد الأدنى للحساب عن 50 ديناراً في نهاية كل شهر خلال الاشهر الثلاثة التي تسبق السحب، حيث ان كل 50 ديناراً إضافية في الحساب تزيد فرص العميل في الربح، وبذلك يعتبر حساب «الرابح» بمزاياه وجوائزه، مناسبا للعملاء الراغبين في تحويل رواتبهم، وادارة حساباتهم الشخصية، مع إمكانية الادخار والاستثمار.

فعاليات وأنشطة مبتكرة

وبدوره، أوضح مساعد مدير العلاقات العامة في "بيتك"- فهد السعد، ان الأنشطةوالفعاليات المرتبطة باعلان الفائزين وبحملة "بطاقتك بداية رحلتك" وحساب الذهب استمرت لمدة 3 أيام متواصلة في مول 360 من الساعة 10 صباحا وحتى الساعة 10 مساء، وتضمنت مسابقات وجوائز ومفاجآت مختلفة.

وأضاف ان الأنشطة المبتكرة المختلفة التي نظمها "بيتك" لقيت تفاعلا كبيرا من العملاء والجمهور، وحصدت اصداء ايجابية من مرتادي جناح "بيتك" في مول 360 وكذلك عبر منصات "بيتك" على قنوات التواصل الاجتماعي.

وأكد السعد حرص "بيتك" على اضفاء رونق شبابي جميل لحملاته يلبي تطلعات العملاء والجمهور، ويضيف قيمة تعزز تجربتهم المصرفية.

ويواصل "بيتك" تميزه في اطلاق حملات وخدمات ومنتجات مصرفية فريدة من نوعها، وتنظيم فعاليات وانشطة خاصة لمكافأة العملاء، وتلبية تطلعاتهم، وكذلك لتعزيز مكانة "بيتك" الرائدة عالميا.