«يوسك» تختتم رعايتها لأنشطة «بروفيجن» الرياضية

جانب من فعالية بروفيجن لأنشطة الرياضية

أعلنت العلامة التجارية الاسكندنافية «يوسك»، إحدى العلامات التجارية التي تمثلها شركة علي عبدالوهاب المطوع في قطاع الأثاث، عن اختتام رعايتها لفعاليات «بروفيجن» الرياضية والتي امتدت من تاريخ 26 فبراير 2018 حتى تاريخ 9 مارس 2019. شملت فعاليات «بروفيجن»، وهي أول شركة كويتية متخصصة في إدارة وخلق المشاريع والأنشطة الرياضية، على كل من «فلاينغ ستارت تريانثلون» الذي أقيم بتاريخ 26-27 أكتوبر، و«سباق السارسن» بتاريخ 2 نوفمبر، ومن ثم «بانك أوف إيست» بتاريخ 3 نوفمبر، ومن بعدها «ماراثون بنك الخليج» بتاريخ 17 نوفمبر، ومن ثم سباق «إندورو للدراجات الجبلية» والذي أقيم بتاريخ 19 فبراير 2019، والختام كان مع سباق «الجلف رن» للسيارات الصغيرة بتاريخ 8 و 9 مارس 2019.

وقد جاءت رعاية «يوسك» لهذه الفعاليات انطلاقاً من مسؤوليتها الاجتماعية وحرصها على تشجيع الأفراد على ممارسة الأنشطة الرياضية واتباع نمط حياة صحي وسليم. كما وتمثلت هذه الرعاية من خلال تقديم مجموعة مختارة من الأثاث الخارجي كالطاولات والمقاعد الخشبية وكنبات «البين باج» و اكسسوارات الحدائق بالإضافة إلى زجاجات مخصصة للشرب. وقد تمثل حضور الشركة في هذه الفعاليات عبر جناح خاص بها عرضت فيه مجموعة مختارة من الأثاث ونظمت مسابقات للزوار تخللها توزيع الجوائز والهدايا.

يذكر أن شركة مجموعة «يوسك» هي سلسلة من متاجر التجزئة العالمية المتخصصة في بيع الأثاث والإكسسوارات للمنزلية، والمتواجدة في 51 دولة حول العالم من خلال أكثر من 2700 متجر، يعمل فيهم حوالي 22000 موظف. كما أن الشركة في توسع مستمر منذ تاسيسها إذ تفتتح كل عام اكثر من 100 متجر جديد حول العالم. وفي نهاية العام الماضي 2017، كانت الكويت هي محطة انطلاق المجموعة في منطقة السوق الخليجي والشرق الأوسط، بافتتاح المعرض الأول في منطقة الضجيج ومن ثم تم افتتاح الفرع الثاني في منطقة الشويخ.

«ريسوت للأسمنت» تنظم ورشة عمل عن «إدارة التغيير»

بمبادرة جريئة لمساعدة موظفيها لمواكبة الأساليب التقنية الحديثة والعمليات والأعمال التجارية والتي تدعم وتعزز النمو والتنمية، عليه فقد عزمت شركة ريسوت للأسمنت على تنظيم ورشة عمل على مستوى عال لموظفيها فيما يتعلق بإدارة التغيير وإعادة الهيكلة وفقا لتقنية المعلومات الحديثة.

تهدف هذه الورشة المنعقدة في فندق صالالة جاردنز إلى توجيه وترشيد كبار موظفيها وتزويدهم بالمعرفة فيما يختص بالتحديات التي تواجهها الشركة خلال مرحلة نموها وازدهارها والتي تتطلب إعادة هيكلة ضرورية لأعمالها وعملياتها على جميع المستويات. «تعتبر شركة ريسوت حاليا في مرحلة توسع ذات مغزى واستثمار على كافة الأصعدة، وعليه فإن الموظفين هم أساس نجاح التغييرات التنظيمية ونقع عليهم مسؤولية تنفيذ الأهداف والوصول إلى الغاية المرجوة، وقد تم إنعقاد هذه الورشة في سياق تطوير ورفع التصورات والمفاهيم عند الموظفين فيما يمكن أن يحدث خلال فترة التغيير للشركة» هذا ما صرح به الفاضل جوي جوش الرئيس التنفيذي لشركة ريسوت للأسمنت. لا شك أن شركة ريسوت للأسمنت تعتبر من أكبر الشركات للصنعة للأسمنت ولديها اهتمامات ناشئة وكبيرة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما أن الشركة تعمل جاهدة مؤخرا للتوسع بكل ما تستطيع بوسط وشرق أفريقيا كجزء من نموها وتطورها الإستراتيجي وطموحاتها اللامحدودة.

جاءت الورشة بعنوان «إدارة التغيير وإعادة الهيكلة» ألقاها المحاضر فيك وليامس من (شركة أوداشيوز) إنجلترا، بالإشتراك مع عدد 37 موظفا. بدأت الورشة بطرح وتقديم مفهوم التغيير وأهميته في سياق الشركة وركزت بشكل خاص على أهمية التخطيط المستقبلي على مستوى الإدارة والداوتر لعكس التغييرات الحادثة وفقا لرؤية الشركة في بحثها الدؤوب للوصول إلى الإمتياز والنمو والتطور المتواصل.

أبرزت الورشة آليات أساليب التغيير وأشركت المشتركين في نقاشات عملية وعلمية على حد سواء حول أهمية مؤشرات الأداء الرئيسية وصلاحيتها وتوافقها مع الأهداف الإستراتيجية لشركة ريسوت للأسمنت.

«المركز»: تزايد صفقات الاندماج بالقطاع المصرفي الخليجي يستدعي تعزيز دور الأبحاث

قالت شركة المركز المالي الكويتية إن القطاع المصرفي الخليجي يشهد حاليا مجموعة كبيرة من صفقات الاندماج والاستحواذ مؤكدة أهمية دور الأبحاث في تقديم تحليلات عميقة واستعراض مفصل لصفقات اندماج سابقة لتحقيق أقصى استفادة ممكنة.

وأضافت (المركز) في بيان صحفي أمس الاثنين انها نظمت في هذا السياق ندوة بعنوان (صفقات الاندماج والاستحواذ في القطاع المصرفي الخليجي) بالتعاون مع اتحاد مصارف الكويت.

وأوضحت أن الندوة تناولت أهم عمليات الاندماج التي تميز القطاع المصرفي بدول مجلس التعاون الخليجي في الآونة الأخيرة لافتة إلى أن الندوة ضمت نخبة من ممثلي مؤسسات مصرفية محلية ودولية تعمل في الكويت.

وبينت أن ارتفاع أو انخفاض قيمة الأصول المصرفية في دول مجلس التعاون الخليجي يرتبط بشكل وثيق بالناتج المحلي الإجمالي لكل دولة وهو ما يرتبط بدوره بتقلبات أسعار النفط.

وأشارت إلى أنه بعد تراجع أسعار النفط خلال عام 2014 "اضطرت حكومات مجلس التعاون الخليجي إلى الاستعانة بالودائع الحكومية لتعويض آثار خسائر إيرادات النفط وهو ما فرض ضغوطا على بنوك المنطقة".

ورأت أن منطقة دول مجلس التعاون الخليجي في مرحلة تشبع مصرفي إلى حد كبير وبالتالي كان الخيار العملي للبنوك الطامحة إلى الاستمرار في حلبة المنافسة هو الدخول طرفا في صفقة اندماج أو استحواذ. وأفادت بأن من شأن اندماج البنوك في كيانات مصرفية أكبر أن يمنحها الحجم التنافسي المطلوب في السوق العالمية لافتة إلى استفادة الاقتصاد والقطاع المصرفي عموما من تلك المتغيرات الديناميكية.

«أسيكس» راعٍ ماسي لسباق «إكستريم هيلث»

لقطة جماعية من فعاليات السباق

أعلنت العلامة التجارية «أسيكس» إحدى العلامات التجارية التي تمثلها شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية في القطاع الرياضي، والمختصة بإنتاج الملابس والمستلزمات الرياضية، عن رعايتها لسباق «إكستريم هيلث» وذلك يوم السبت 9 مارس في حلبة سرب في الشويخ.

شارك في الحدث 1500 شخص من الصغار والكبار الذين تراوحت أعمارهم بين 4 إلى 45 عاما حيث تم تقسيمهم إلى فئات عمرية وقيامهم بسباق جري على مسافات تراوحت بين ال 650 إلى 2600 متر. كما ضم الحدث مشاركة فعالة وتطوعية من أخصائيي التغذية والاستشاريين وغيرهم من المتخصصين في المجال الصحي والرياضي الذين عملوا على تقديم الاستشارات والنصائح الطبية والرياضية التي من شأنها التقليل من الإصابة بأمراض السكري والسمنة وغيرها، وذلك انطلاقا من كون الحدث يعود ريعه لصالح مرضى السكري في الكويت.

تأتي رعاية «أسيكس» لهذا الحدث انطلاقا من فلسفتها القائمة على مقولة «العقل السليم في الجسم السليم»

والتي تبنتها منذ نشأتها قبل 70 عاما، والتي تسعى دائما إلى تجسيدها من خلال ما تطرحه من منتجات رياضية متطورة ومصممة وفق أحدث التقنيات التي تساعد الرياضيين على الحركة بطريقة مثلى وصحية، بالإضافة إلى توفير أحدث الابتكارات التكنولوجية كتقنية «أسيكس موشن أي دي» التي تتيح اختبار تجربة جديدة للعملاء لتحليل حركتهم واختيار الحذاء الأنسب لهم. وكذلك من خلال ما ترعاه وتدعمه من مبادرات تشجع على اتباع العادات الصحية السليمة. وقد جاءت مشاركة «أسيكس» لدعم هذه المبادرة من خلال إقامة جناح خاص بالعلامة التجارية في منطقة المعارض.

وقال مدير إدارة التسويق التسويق في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، السيد/ عبد القادر الصمدي: «إننا في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية سعداء جدا بأن نكون جزءا من أي مبادرة كفيلة بتغيير حياة المجتمع نحو الأفضل وخاصة المبادرات الرياضية مثل سباق «إكستريم هيلث» الذي يشجع على ممارسة الرياضة ويحث على اتباع نمط حياة صحي أساسه الحركة بهدف تجنب أمراض متعددة كالسكري وأمراض القلب. نود أن نتوجه بالشكر لجميع القائمين على هذا الحدث ونتمنى أن يلقى صدى وأثر إيجابي ملموس في مجتمعنا.»

الجدير بالذكر أن 67% من سكان الكويت غير نشطين بدنيا، وفقا لتصنيف منظمة الصحة العالمية في العام 2018، مما يستدعي التحرك والمشاركة في أي فعالية أو مبادرة من شأنها التشجيع على اتباع نمط حياة صحي رياضي. فقد أثبتت الدراسات أن التخفيف من الوزن بنسبة 10% يساهم بالحد من الإصابة بمرض السكري بنسبة 85%.

أطلقت العلامة التجارية «أسيكس» «ASICS»، المختصة بإنتاج المستلزمات والملابس الرياضية، فرعها الأول في الكويت في مجمع الأفنيوز-إكترا، على مساحة 160 متر مربع والذي يوفر أحدث مجموعات المنتجات الرياضية عالية الجودة من رياضة الجري والتنس وغيرها من الألعاب الرياضية إلى جانب المجموعة العملية «أسيكس تايغر» «ASICSTIGER».

الرابحون يتنافسون بمسابقة المهارات الإقليمية في دبي ابريل المقبل

«إنفينيتي البابطين» تعلن الفائزين بمسابقة مهارات البيع والخدمة لعام 2018

لقطة جماعية للمشاركين في المسابقة

نظمت شركة عبدالمحسن عبد العزيز البابطين، الوكيل المعتمد لسيارات إنفينيتي في الكويت، مسابقة مهارات البيع وخدمات ما بعد البيع 2018. وتهدف المسابقة السنوية إلى تسليط الضوء على مهارات المبيعات والخدمة التي يمتلكها فريق العمل المحلي، والحفاظ على أعلى مستوى من الأداء المهني وتقديم تجربة أفضل لعملاء إنفينيتي.

وتهدف هذه المسابقات إلى تنمية قدرات الموظفين وتعزيز روح المنافسة بينهم وتحفيزهم على زيادة الانتاجية وتحقيق التواصل والتعاون الأفضل بين فرق المبيعات وبالتالي تقديم أفضل خدمة لمستوى لخدمة العملاء.

وشملت المسابقات مجموعة من الاختبارات، وجلسات «مواجهة المدرب» وجلسات «لعب الأدوار» و«اختبار الفريق»، واختبارات كتابية . وشملت المسابقة اختبارات مهارات البيع والعلامة التجارية ومعلومات عامة عن قطاع السيارات وخدمة العملاء.

ونال موسادار حسين المركز الأول، في مسابقة خدمات ما بعد البيع.

وفاز محمد الشافعي، في مسابقة إنفينيتي للمبيعات.

وفي نهاية المسابقة، قدم كل من رئيس إدارة الموارد البشرية، عبد المحسن عبد العزيز البابطين والمدير التنفيذي المالي، جيهان بوحمدان الجوائز للفائزين بحضور أعضاء الإدارة العليا لمجموعة البابطين، وممثلي «نيسان الخليج»، مدير خدمات ما بعد البيع ديفيد غريفيز، المدير العام لخدمات ما بعد البيع سوريندرا آشاريا ونائب المدير العام لخدمات ما بعد البيع شايلندرا سينغ. وصرح رئيس إدارة الموارد البشرية عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين: «إننا ملتزمون بتلبية متطلبات السوق المحلية وتقديم خدمة عالية الجودة، ونشجع مثل هذه الفعاليات التي تساهم في تسليط الضوء على مهارات الموظفين لدينا، كما أن تجربة إنفينيتي » تجسد كل ما نقوم به حتى أدق التفاصيل بهدف تزويد العملاء بخدمات مصممة خصيصا لتلبية احتياجاتهم الفردية عند شراء سيارة إنفينيتي.»، وأضاف عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين أن هذه المسابقات تعمل على تطوير الموظف وصقل مهاراته وخبراته.

بالتزامن مع تخطيها حاجز المليون مشترك

«ستارزبلاي» تسلط الضوء على إنجازاتها المميزة

سلطت «ستارزبلاي»، خدمة مشاهدة الفيديو حسب الطلب التي انطلقت من دولة الإمارات العربية المتحدة، الضوء على قصة نموها المميزة ونجاحاتها المتواصلة، بالتزامن مع إعلانها هذا الأسبوع عن تخطي عدد مشتركيها حاجز المليون مشترك.

ومنذ تاسيسها عام 2014، نجحت الشركة الرقمية الناشئة التي تركز على الابتكار في كافة عناصر عملها في استقطاب استثمارات أجنبية وإقليمية هامة بلغت قيمتها 125 مليون دولار، بما في ذلك استثمارات من شركات كبرى مثل «ستارز / لايونزغيت» (40 بالمئة)؛ «سنيت سترين جلوبال أدفايزر (SSGA)» – المعروفة سابقا باسم «جي إي لإدارة الأصول» – (40 بالمئة)؛ و«دلتا بارتنرز» والمؤسسون/المديرون (20 بالمئة). كما عقدت «ستارزبلاي» شراكات مع أهم استديوهات الإنتاج العالمية مثل «وارنر برادرز»، «إم جي إم»، «فوكس»، «ديزني»، «وارنر برادرز»، «يونيفرسال» وقنوات «فوكس إنترناشيونال».

بهذه المناسبة قال معاذ شيخ، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لـ «ستارزبلاي»: «نحن فخورون بالإنجازات التي حققناها حتى اليوم، ولاسيما مع وصول عدد مشتركينا إلى مليون مشترك هذا العام. وسنواصل العمل على تعزيز هذه النجاحات عبر تطبيق خططنا التوسعية الطموحة في مختلف أرجاء الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال عام 2019، وفي السنوات المقبلة أيضاً. وعلى الرغم من التنافسية الكبيرة والمتزايدة التي يشهدها القطاع، نجحنا في تقديم تجربة مختلفة تناسب احتياجات مشتركينا، من خلال تعاوننا الوثيق مع شركائنا من مزودي خدمات الاتصالات، لمنح المشتركين أسلوب سداد أكثر مرونة، لا يقتصر على الدفع عبر الإنترنت، بالإضافة إلى الاستثمار في أفضل محتوى عالمي يتسجم مع تطلعات وأذواق جمهور المنطقة».

وأضاف: «سيبقى تركيزنا موجها خلال عام 2019 على وضع مشتركينا في المقام الأول، بالإضافة إلى مواصلة العمل على زيادة حصتنا السوقية وعدد مشتركينا، والقيام باستثمارات جديدة تعزز خططنا التوسعية. وتتمتع سوق القطاع في المرحلة الراهنة بمؤشرات إيجابية نثق بأنها ستعزز نمو 'ستارزبلاي'، حيث يُتوقع أن تصل عائدات قطاع خدمة مشاهدة الفيديو حسب الطلب في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى 2.1 مليار دولار بحلول عام 2024».

وحققت «ستارزبلاي» خلال عام 2018 العديد من الإنجازات الهامة، منها: توقيع اتفاقية لمدة خمس سنوات مع «إيفيجن» من «اتصالات»؛ توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع «إكسترا»؛ توقيع اتفاقية لمدة ثلاث سنوات مع «شركة الاتصالات السعودية» / «إنتيغرال»؛ إطلاق «ستارزبلاي» في باكستان في سبتمبر 2018؛ توقيع اتفاقية شراكة مع «موبايلي» في نوفمبر.

وتتوفر خدمة «ستارزبلاي» حاليا على امتداد 20 دولة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان، وتقدم أكثر من 10 آلاف ساعة من المحتوى المتنوع الذي يشمل الأفلام والمسلسلات الحصرية وأفلام بوليوود والأفلام والمسلسلات العربية والفرنسية. ونجحت «ستارزبلاي» في احتلال المرتبة الأولى في المنطقة من حيث عدد المشتركين وعائدات الفيديو عبر الإنترنت، بحصة بلغت 24 بالمئة و31.53 بالمئة، على التوالي.