ساهم في إنجاز صفقات طلبات وأبيات ومشروع الريم

«ميسان» قدم المشورة الفنية لإصلاح الرواتب الحكومية

قال الشريك الأول لمكتب ميسان للإستشارات القانونية بدر الجيعان ان المكتب انجز في 2015 العديد من الصفقات الهامة ساهمت في انعاش الوضع الاقتصادي وفي مقدمتها تقديم المشورة إلى وزارة المالية في الكويت بشأن إصلاح نظام رواتب القطاع العام لديها؛ و تقديم المشورة إلى المساهمين في صفقة شراء شركة الموقع الالكتروني Talabat.com من قبل مجموعة روكيت انترنت إي جي الألمانية بقيمة 170 مليون دولار؛ وتقديم المشورة إلى المساهمين الرئيسيين لإبيات ميغاستور فيما يتعلق بالبيع الثانوي لحصص الأقلية بقيمة 35 في المئة إلى مجموعة المهيدب السعودية.

وقال الجيعان في تصريح صحفي ان الشركة قدمت ايضا المشورة إلى شركتي المشاريع المتحدة وأجيليتي لوجيستكس والتفاوض بشأن المشاريع المشتركة مع الشركة الوطنية العقارية المتعلقة بتطوير مشروع بقيمة 400 مليون دولار في جزيرة الريم في أبوظبي كما تم تقديم المشورة إلى المجموعة الهندسية الفرنسية EGIS SA على استحواذها على 51 في المئة من شركة بروجاكس انترناشيونال ، وهي واحدة من اكبر شركات إدارة المشاريع والإنشاءات في الشرق الأوسط .

وزاد ان مكتب ميسان يحتفي بالسنة الاولى من النجاح في مجال الأعمال التجارية. لقد كانت سنة مهمة من عدة نواحي، حيث قدمنا الإستشارات لعملائنا في العديد من المشاريع البالغة الاهمية سواء إقليميا» أو دوليا». وعبر سلسلة واسعة من القطاعات الصناعية.

بدر الجيعان

واشار الجيعان الى ان هدفنا اعتماد نهج متخصص في ممارسة القانون، وذلك بتركيز جهودنا على نوع معين من القضايا، تلك التي تستوجب اهتماما خاصا ودراية ومعرفة نوعية منا، وذلك من أجل ضمان تقديم أعلى معايير الجودة لعملائنا . كما اننا نسعى إلى الحفاظ على نسبة المحامين مقابل الشركاء أقل مما هو معمول به في الشركات الأخرى في المنطقة، وسوف نركز على الأمور التي تتميز بتعقيدها وتحدياتها.كما اننا نسعى للتنافس مع الشركات الدولية الكبرى من خلال خبرتنا ووفرة وتنوع مهارات محامينا ومعرفتنا بالمنطقة.

وتابع قائلا «إن إستراتيجية المكتب للأعوام المقبلة ، تتركز على الإعتماد على قدراتنا الذاتيه ومواهب محامينا في خدمة قطاع الشركات وعلى خبراتنا في مجالي الدمج والاستحواذ وأسواق رأس المال، كما سوف نسعى إلى توسيع ممارستنا إقليميا، فيما نواصل العمل على توسيع وتطوير قسم الدعاوى التجارية.»

واكد الجيعان ان مكتب حقق في 2015 عدة انجازات منها الفوز في شهر اكتوبر بجائزة تقييم القانون المالي الدولي (IFLR) عن افضل مكتب ناشئ في الشرق الأوسط كما تم ترشيح المكتب في شهر نوفمبر بين خمس مؤسسات قانونية مرشحة عن افضل مكتب محاماة إقليمي للسنة من مجلة ذا أوث The Oath.

بشأن توفيق أوضاع الشركة

«الكويتية للاستثمار» تعقد اجتماعاً مهماً مع هيئة أسواق المال

عقدت الشركة الكويتية للاستثمار اجتماعاً مع هيئة أسواق المال بشأن توفيق أوضاع الشركة وقد كان اللقاء مثمرا حيث أسفر عن اتخاذ التدابير المناسبة نحو العودة بأقرب وقت ممكن وخلال أيام معدودة إلى أنشطتها الاعتيادية وذلك بالتنسيق مع القائمين على هيئة أسواق المال لتلبية كافة متطلباتهم وفقا للإجراءات المتبعة لتوفيق أوضاع الشركة ومتطلبات قانون هيئة أسواق المال ولائحته التنفيذية.

وتنوه الشركة على انها قد قامت بكافة الإجراءات المطلوبة لتوفيق أوضاعها حيث تقدمت لإدارة الشركات المساهمة بوزارة التجارة والصناعة بطلب عقد جمعية عمومية غير عادية لتعديل نظامها الأساسي بما يتوافق مع متطلبات هيئة أسواق المال وأرفقت بذلك الطلب جدول أعمال الجمعية والموافق عليه من قبل هيئة أسواق المال في غضون المهلة الممنوحة لها إلا أنها قد واجهت عوائق إجرائية حالت دون إتمام عقد الجمعية .وتؤكد الشركة انها في طور تفادي تلك العوائق لتلبية كافة متطلبات وزارة التجارة والصناعة وهيئة أسواق المال.

وختمت الشركة بيانها على أنها حريصة كل الحرص على تطبيق كافة القوانين والقواعد المعمول بها لدى كافة الجهات الرقابية بما يضمن الحفاظ على اموال وأصول مساهميها وعملائها واستمرار الشركة في ممارسة انشطتها بما يحقق مصالحهم.

ترشيح «مجموعة اتصالات» للفوز في 11 فئة من فئات جوائز المؤتمر العالمي للهواتف

شركة الاتصالات

حققت «مجموعة اتصالات»، شركة الاتصالات الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وإفريقيا، إنجازاً أصبح مقياساً عالمياً جديداً للتنافس في صناعة الاتصالات، عندما تم ترشيحها للفوز في 11 فئة من فئات جوائز المؤتمر العالمي للهواتف المتحرك العالمية المرموقة.

تعكس مجموعة الفئات التي تشارك فيها «مجموعة اتصالات» الدور الريادي الذي تقوم به المجموعة في تنمية وتطوير قطاع الاتصالات العالمي، لاسيما من حيث تركيزها على الابتكار الذي أصبح يلعب دوراً رئيسياً في تنمية قطاع الاتصالات والارتقاء به. وتتضمن هذه الفئات: أفضل خدمة حوسبة سحابية عبر الهاتف المتحرك؛ أفضل ابتكار عبر الهاتف المتحرك للأسواق الناشئة؛ أفضل ابتكار في الرعاية الصحية عبر الهاتف المتحرك؛ وأفضل خدمة موبايل كونكت عن فئة أفضل تصديق وتحقق من هوية؛ وفئة أفضل استخدام للهاتف المتحرك لأفضل حلول الدفع عبر الهاتف المتحرك.

وعلى الرغم من أن هناك عدد كبير من طلبات المشاركة في التنافس على جوائز هذا العام، إلا أن «مجموعة اتصالات» استطاعت وبما تمتلكه من مؤهلات قوية وخبرات متراكمة تحقيق هذا الإنجاز الكبير، وهو ما يؤكد على مكانتها الريادية في قطاع الاتصالات العالمي.

وحول منافسات هذا العام قال مايكل أوهارا، الرئيس التنفيذي للتسويق في المؤتمر العالمي للهواتف المتحركة «جي إس إم أي»، «خالص التهاني لكل المرشحين لنيل جوائز الهاتف المتحرك العالمية لهذا العام 2016». مضيفاً «مع وصول عدد الطلبات للمشاركة في التنافس على الفوز بجوائز هذا العام إلى أكثر من 930 طلب – وهو رقم قياسي – فإن المنافسات هذا العام ستكون بلا أدنى شك هي الأقوى على الإطلاق، وهو ما يعكس التنوع الهائل ووتيرة الابتكار السريعة عبر عالم الهواتف المتحركة».

وقد تم الإعلان عن قائمة المترشحين في الأسبوع الماضي، في حين ستعلن أسماء الفائزين خلال فعاليات المؤتمر العالمي لهواتف المتحركة، والذي ستجري فعالياته خلال الفترة من 22–25 فبراير المقبل في مدينة برشلونة الإسبانية.

تنضم لمعرض العقارات الكويتية والدولية

«سيتي لايت» تطرح مشروعاً جديداً في مصر

أعلنت شركة سيتي لايت عن انضمامها للحدث العقاري الأكبر والأبرز في الكويت على الإطلاق معرض العقارات الكويتية والدولية من تنظيم شركة إكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 7 إلى 10 مارس المقبل في الريجنسي.

وستطرح الشركة خلال مشاركتها في المعرض مشروع مدينة سيتي لايت السكنية، كما صرح مدير فرع الكويت سمير عليوه ان المشروع يعتبر من المشاريع السكنية والتجارية (مدينة الذهب) في قلب مدينة الاسكندرية من الناحية الشرقية في منطقة سيدي بشر الجديدة وتطل على اربع شوارع مختلفة شارع مصطفى كامل و شارع امين حسون وشارع النخيل وشارع المدينة المنورة .

واضاف « المشروع يجسد ذكاء اختيار الشركة في اختيار الموقع وتميزة وسهولة الوصل اليه وقربه من شاطىء البحر وحدائق المنتزة ».

ولفت عليوه إلى أن «سيتي لايت» يتكون من 9 عمارت سكنية على حرف U على اربع شوارع بارتفاع 11 طابقا وكراج دورين بالسرداب ومول تجارى بارتفاع ثلاثة طوابق و 9 ادوار سكنية ترخيص مباني حي المنتزة لسنة 2006 .

سمير عليوة

اشار عليوه إلى أن المول يقع على مسطح 70000 م2 على 3 ادوار ويعتبر من اكبر الاسواق التجارية في جمهورية مصر العربية، ولقد تم التعاقد مع كارفور – القطيم على مسطح 10000 م2 . ويعتبر الفرع الثاني لكارفور داخل مدينة الاسكندرية كما توجد مدينة الذهب العالمية.

وأضاف « يوجد عدد 4 سينمات مما يساهم في زيادة عدد دور العرض السينمائي ويساعد على النهضة الفنية كما يوجد سلسلة مطاعم عالمية وكافتيريات وشوادى صحية وفندق ومسجد ومدينة ملاهي للاطفال، وكذلك وجود اغلب التوكيلات العالمية المتنوعة بما يلبى رغبة الزائرين».

وذكر عليوه انه تم افتتاح كارفور والدور الارضى من المول 27 اغسطس 2014 .

وعن المساحات المعروضه لفت عليوه إلى انها تبدا من 90 متر مربع وحتى 200 متر مع امكانية الدمج والدوبلكس مع توافر نماذج مختلفة تلبى جميع الرغبات، في حين انه تم بدء التسليم الفعلى للوحدات، مشيرا إلى أن

تشطيبات المشروع فاخرة حسب اذواق العملاء واختياراتهم ووجود انتركم مرئى دش مركزى – انترنت – مصاعد متميزة – مداخل منفصلة – امن 24 ساعة».

للارتقاء بخدمة عملائها في العديد من الأسواق

«نيسان» تطلق أكاديمية تدريب جديدة

لقطة جماعية للموظفين

اثبتت شركة «نيسان» مجدداً التزامها الراسخ بتحقيق التميز في خدمة العملاء عبر إطلاق أكاديمية تدريب جديدة وموسعة تعكس سعيها الدائم لتحفيز الابتكار، وتتطلع الشركة إلى الارتقاء بمستوى خدماتها عبر إطلاق برامج مخصصة لتدريب الموظفين في مركزها التدريبي الذي افتتحته ضمن مقرها بدبي عام 2008، وتمكن خلال 4 سنوات فقط من تخريج 2000 شخص.

وبهذه المناسبة، قال سمير شرفان، المدير التنفيذي لشركة «نيسان الشرق الأوسط»: «تمتلك 'نيسان' طاقم عمل عالي الكفاءة، ولكن تطلعنا الدائم إلى بلوغ أرقى المعايير يفرض علينا دوما محاولة التفوق على مناقسينا لجهة السعي الدائم إلى تحقيق التميز في خدمة العملاء. ومن خلال توفير خبرات غير مسبوقة في جميع جوانب تجربة إمتلاك السيارة، نضمن ولاء العملاء الدائم لعلامتنا، كما أن تقديم المزيد من برامج التدريب لموظفينا يعني تحقيق الفائدة للجميع».

وأضاف شرفان: «نعتمد مبدأ «إبداع يثير الحماس» في كل ما نقوم به، وهذا يعني السعي دوما لإيجاد طرق جديدة لإنجاز الأعمال. وقد دفع ذلك 'نيسان الشرق الأوسط' للاستثمار بشكل مكثف في مجال تدريب موظفيها، وما تزال تواصل ذلك حتى اليوم. ووفقا لهيئات القطاع، فقد ارتفع مؤشر رضا عملاء الشركة بواقع 3 نقاط عن المعدل الوسطي المسجل في السوق، مما يؤكد جهودنا المبذولة لتحقيق التميز في مجال خدمة العملاء».

وتعمل أكاديمية التدريب الجديدة على تعزيز العديد من الكفاءات الأساسية في مناصب استشاري المبيعات، ومدير المبيعات، ومدير أسطول المركبات، إلى جانب إطلاق خدمة تدريب موظفي الخط الأمامي؛ مما يرفع إجمالي عدد الدورات التدريبية التي تتيحها الشركة إلى 26 دورة لأسواق مختلفة لا يقل عددها عن 18 سوقا.

وبالشراكة مع خبراء القطاع لتوفير برامج ومناهج تدريب ديناميكية ترسي معايير جديدة في هذا المجال، لا تتوقف «نيسان» عن تدريب موظفيها بمجرد اكتسابهم الخبرات المنشودة. بل على العكس، يضمن «نظام إدارة التعليم» في الشركة تقديم خدمات المساعدة والتقييم المستمرة، بالإضافة إلى أدوات التعلم التفاعلي التي توظف تكنولوجيا الحوسبة الحديثة.

واردف شرفان: «نتيجة لهذا الاستثمار المهم في موظفينا، ستمتلك 'نيسان' أرقى مستويات الخبرة لتحقيق الفائدة لعملائها وتلبية متطلباتهم من خلال فهمها أكثر من أي وقت مضى. فنحن نطبق أفضل الممارسات المتبعة في القطاع عالميا وليس إقليميا، وهذا يعني تحقيق التميز في كل ما نقوم به».

وستعمل أكاديمية التدريب الجديدة انطلاقاً من مركز تدريب الشركة في دبي، حيث توفر مناهج تدريبية بلغات متوافقة مع تلك التي يتحدث بها المتدربون. وستتطلب البرامج التدريبية فترات زمنية متفاوتة لاستكمالها، ويمكن أن تبلغ ستة بالنسبة لوظيفة استشاري المبيعات، ومن 2 3– سنوات بالنسبة للمديرين بناءً على المؤهلات المطلوبة.

وسيتم إجراء اختبار تمهيدي لضمان توافق هذه البرامج كليا مع كل متدرب، وتهدف «نيسان» إلى إدراج جميع أعضاء فريق المبيعات في دورات تدريبية محددة خلال عام 2016.

ولضمان الكفاءة المثلى، تتعاون الأكاديمية بشكل وثيق مع مراكز مبيعات «نيسان» عبر جميع أسواقها؛ مما يتيح تفاعلاً سلساً ومريحاً بين الشركة وعملائها، وبالتالي ضمان توفير تجارب متميزة لهم على الدوام.

من جانبه، قال تامر ياسين، مدير التدريب في شركة «نيسان الشرق الأوسط»: «تلتزم أكاديمية 'نيسان' بأرقى الممارسات في تطبيق سياسات التدريب؛ مما يتيح لها توظيف كامل إمكاناتها من خلال أنشطة التوجيه والتدريب والدعم الدولية الرامية إلى امتلاك مجموعة من المديرين والقادة المتخصصين».

وأردف ياسين: «تمتلك نيسان فريق عمل عالي الكفاءة في قسم مبيعات الخط الأمامي، وستمدهم الأكاديمية بالخبرات والرؤى اللازمة لتقديم أرقى الخدمات من خلال إتاحة الفرصة أمامهم لتكوين فهم أفضل حول احتياجات العملاء، مما يساعدهم بالتالي على قيادة وإدارة عمليات البيع في الشركة، ومواصلة تحسينها لضمان رضا العملاء وتجاوز توقعاتهم».