



### وصف الوظيفة

الوظيفة:	رئيس قسم المبيعات والشركات
الراتب / فئة الأجر:	2.0
المزايا:	بدل إجازة، إجازات مدفوعة الأجر، خصومات للموظفين، وقت مخصص للاستمتاع بركوب الأمواج
الموقع:	البحرين سيرف بارك، بلاج الجزاير
العمل تحت إشراف:	المدير العام

### أنت عنصر حيوي في فريقنا وتساهم بدور فاعل في أنشطتنا

تتبلور رؤيتنا في البحرين سيرف بارك حول إدخال رياضة ركوب الأمواج إلى المملكة، وإلهام الجميع ليغمرهم الشغف بالصحة والعافية والمرح انطلاقاً من شعارنا "أمواج للجميع". وسوف نستقطب الزائرين من جميع أنحاء العالم، وننمي ثقافة ركوب الأمواج والاستمتاع بالشواطئ في البحرين يوماً بعد آخر، كما سنرسخ مكانة المملكة كوجهة رائدة لركوب الأمواج والرفاهية في منطقة الشرق الأوسط.

فنحن نعمل على رسم البسمة، وخلق أجواء من السعادة، وتعزيز العافية والرفاه من خلال مجموعة واسعة من الأنشطة الممتعة والآمنة للزائرين من جميع الأجيال والخلفيات ومستويات المهارات والقدرات، الآن ومستقبلاً.

### لمحة عامة عن دورك الوظيفي وأهدافه

باعتبارك رئيس قسم المبيعات والشركات، ستعمل بشكل وثيق مع المدير العام في تخطيط وتطوير وتنفيذ الاستراتيجية التجارية الخاصة بالبحرين سيرف بارك.

وتساهم هذه الوظيفة الإدارية العليا بدور محوري في تعزيز نمو الإيرادات من خلال التخطيط المنهجي للمبيعات، والمبادرات الاستباقية الفعالة للتواصل مع الجمهور والعملاء المستهدفين، وإبرام الشركات عالية القيمة، إلى جانب إدارة خطط الأعمال والمشاريع على نحو منظم ومُحكم، وتوطيد علاقات قوية مع المؤسسات والجهات المعنية في قطاعات التعليم والسياحة والمجتمع. وتضمن هذه الوظيفة تحقيق أهداف البحرين سيرف بارك المتعلقة بالإيرادات ومعدلات الإشغال والشركات، وفي الوقت ذاته إرساء منظومة قوية للحكومة التجارية، وضمان الاتساق التام على مستوى جميع الأعمال.

وفي إطار هذه الوظيفة، ستكون مسؤولاً عن جميع مهام المبيعات والحجوزات الجماعية وإدارة الحسابات والشركات وبرامج التواصل مع الجمهور والعملاء المستهدفين، بما يضمن تنفيذ جميع الأنشطة التجارية وفق أعلى المعايير المعمول بها في القطاع، الأمر الذي يثمر بدوره عن تحقيق النمو المستدام. كما ستتولى قيادة فريق عالي الأداء، وستكون مسؤولاً عن تحسين نُظم المبيعات وعملياتها، وضمان مواءمة محركات الأداء التجاري في البحرين سيرف بارك مع القدرات التشغيلية وقيم العلامة التجارية ومتطلبات العمل اليومية.

## مهام عملك:

الجوانب التالية للوظيفة المذكورة كمؤشرات إرشادية فحسب، ولا تحد بأي حال من الأحوال من حق المؤسسة في تكليف الموظف بمسؤوليات إضافية (مهام معينة، أو مشاريع، أو أنشطة ذات صلة)، طالما كانت هذه المسؤوليات في نطاق قدرات الموظف وخبراته ومعرفته ومؤهلاته.

## القيادة وأفضل الممارسات:

- ☐ وضع معايير تجارية واضحة ومحددة تتماشى مع أهداف البحرين سيرف بارك المتعلقة بالإيرادات ومبادرات التواصل مع الجمهور والعملاء المستهدفين وبناء الشراكات، مع ضمان أن تعكس جميع الأنشطة الجاهزية التشغيلية والأداء التجاري المنضبط.
- ☐ العمل كسفير للعلامة التجارية والسوق، وأن تكون قدوة يُحتذى بها تجسّد قيم البحرين سيرف بارك، وفي الوقت ذاته عليك العمل على الترويج للمتنتزه بفاعلية على مستوى قنوات القطاع الحكومي والسياحي والرياضي والمؤسسي والجهات المعنية بنمط الحياة الراقى والمجتمع.
- ☐ إرساء ثقافة التحسين المستمر، وتشجيع الابتكار، والتعلّم من التحديات والاستفادة منها.
- ☐ إدارة الحضور التجاري للبحرين سيرف بارك في الفعاليات والمعارض المتخصصة، وملتقيات المدارس والجامعات، والاتحادات الرياضية، ومنصات السياحة، وشقّى منابر المجتمع، بما يضمن ترسيخ مكانة المتنتزه كوجهة رائدة لأنشطة نمط الحياة الراقى.

## استراتيجية المبيعات، والتخطيط والتنفيذ

- ☐ وضع استراتيجية المبيعات وتنفيذها في إطار الخطة الأوسع للمبيعات والتسويق.
- ☐ قيادة عملية وضع الاستراتيجية التجارية للبحرين سيرف بارك وتنفيذها بكفاءة، وذلك بما يضمن وضوح المسؤوليات المتعلقة بالإيرادات المستهدفة على مستوى المبيعات والعضويات والدروس والمبيعات الجماعية والشراكات وبرامج التواصل والفعاليات.
- ☐ إدارة وتوجيه وإلهام فريق عالي الأداء مسؤول عن المبيعات والشراكات وتطوير الأعمال، مع ضمان وضوح المهام، ومؤشرات الأداء الرئيسية، وترتيب الأولويات التجارية.
- ☐ وضع معايير واضحة لقياس الأداء وضمان الالتزام بها، والتي تشمل معدلات كسب العملاء، وخطط جذب العملاء المحتملين، وحجم مبادرات التواصل، وقيمة الشراكات، واستخدام نظام إدارة علاقات العملاء، ودقة توقعات الإيرادات، مع إجراء مراجعات منهجية للأداء، وتقديم التوجيه والإرشاد.
- ☐ تعزيز الاستخدام المنضبط لنظام إدارة علاقات العملاء (مثل ZOHO) لضمان الإدارة الفعالة للعملاء المحتملين، ودقة التوقعات والتقارير، وتقسيم فئات الجمهور المستهدفة، وسلامة البيانات، بما يدعم استراتيجية البحرين سيرف بارك لجذب الجمهور وزيادة العوائد.
- ☐ الإشراف على نظام التسعير وقوائم الأسعار ومقترحات الأعمال والعقود، والتجديدات والفوترة، بما يضمن الدقة التجارية والمواءمة مع أطر إدارة العوائد.
- ☐ التعاون مع قسم التسويق عن كثب لتحديد الجمهور المستهدف، ودمج أولويات التواصل، ومواءمة الحملات الترويجية مع أهداف الإيرادات، وقياس أداء برامج كسب العملاء.
- ☐ تطوير القدرات التجارية للفريق عبر مبادرات التوجيه والإرشاد، وبرامج التدريب الممنهجة، وإتاحة فرص النمو المهني، إلى جانب إعداد خطة طويلة الأجل لإحلال الموظفين.
- ☐ إرساء ثقافة تجارية قائمة على التعاون والمساءلة بما يضمن المواءمة التامة مع فرق التسويق والعمليات التشغيلية والفعاليات والشؤون المالية، وذلك للوفاء بالتزامات المبيعات وتلبية توقعات العملاء.
- ☐ مراقبة اتجاهات السوق وأنشطة المنافسين، والجدول الدراسي للمدارس والجامعات، واتجاهات قطاع السياحة، وفرص الشراكات، للمساهمة في اتخاذ قرارات تجارية مستنيرة ومدروسة مع الحفاظ على الميزة التنافسية للمتنتزه.

## السياسات والإجراءات والعمليات

- ☐ ضمان التزام جميع أنشطة المبيعات والشراكات بالسياسات الداخلية واللوائح الرقابية الخارجية.
- ☐ التعاون الوثيق مع إدارتي الشؤون القانونية والمالية لضمان دقة العقود، والامتثال للوائح، وإدارة المخاطر بكفاءة، وإصدار الفواتير في المواعيد المحددة.
- ☐ الاضطلاع بمسؤولية الاستخدام السليم لنظام إدارة علاقات العملاء / ZOHO بما يضمن إدارة العملاء المحتملين وأنشطة التواصل والحسابات وخطط الأعمال والعقود والتقارير بدقة لدعم استراتيجية كسب الجمهور وزيادة العوائد.

## الفعاليات

- ☐ الإشراف على تخطيط الفعاليات الجماعية وتنفيذها بما يضمن توافقها مع معايير العلامة التجارية وتوقعات العملاء.
- ☐ التعاون الوثيق مع فرق العمليات والفعاليات لضمان التنفيذ السلس وتحقيق أعلى مستويات رضا العملاء.
- ☐ دعم تخطيط عروض الفعاليات المُخصَّصة للشركاء والعملاء من المؤسسات.
- ☐ ضمان إحاطة الأقسام المعنية بجميع متطلبات الفعاليات بوضوح، والتنسيق بينها بكفاءة.

أهم مؤشرات الأداء الرئيسية	
المساهمة في الإيرادات	تحقيق أهداف الإيرادات على مستوى المبيعات والعضويات والدروس والحجوزات الجماعية والشراكات بما يتفق مع خطة الأعمال وأهداف العوائد.
أداء العوائد	قياس الأداء مقابل عدد الزيارات، ونسبة الإشغال، ومعدلات إشغال الجلسات، ومتوسط قيمة المعاملات على صعيد دورة العمل الموسمية والأسبوعية واليومية.
كسب المبيعات	قياس معدلات كسب عملاء جدد عبر مختلف القنوات المعنية بذلك، والتي تشمل قوائم العملاء المحتملين ومبادرات التواصل ومقترحات الأعمال والحجوزات الجماعية وفرص الشراكات.
جودة خطط العمل ودقة التوقعات	تقييم فاعلية وعمق ودقة بيانات خطط الأعمال المستقاة من نظام إدارة علاقات العملاء، بما يشمل موثوقية توقعات الإيرادات، والتقدم الذي تم إحرازه في مراحل كسب العملاء المحتملين، وسلامة الحسابات ونموها.
نمو الشراكات وقيمتها	قياس عدد وحجم وقيمة الشراكات وبرامج الرعاية وغيرها من اتفاقيات التعاون الحالية والتي تم تجديدها.
أداء المبيعات الجماعية	قياس حجم الحجوزات الجماعية وإسهاماتها في الإيرادات عبر قطاعات المؤسسات والتعليم والترفيه والسياحة والمجتمع.
فاعلية مبادرات التواصل	قياس مستويات النمو ونشاط المبادرات ومعدلات كسب العملاء التي تم تحقيقها عبر قنوات التواصل المباشر مع المدارس والجامعات والمؤسسات والاتحادات والجهات العاملة في قطاع السفر والمجتمع.
الحوكمة التجارية	قياس مستوى الالتزام بنظم التسعير والعقود ومعايير التوثيق، واتباع عمليات المبيعات والضوابط الداخلية المعتمدة.
رضا العملاء والشركاء	قياس جودة إدارة الحسابات، وتقديم الخدمات، ونتائج الفعاليات، وتجارب تفعيل الشراكات (وذلك من خلال آراء العملاء والشركاء ومستوى تكرار التعامل والزيارات).
تطوير الفريق	قياس مدى تحقيق أهداف تطوير فريق المبيعات والشراكات، وبناء القدرات، وتحسين مستويات الأداء، ومعدلات الاحتفاظ بالموظفين، ومقاييس التفاعل.

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ درجة البكالوريوس في مجال الأعمال أو التسويق أو مجال ذي صلة (أو خبرة مهنية معادلة).</li> <li>✓ خبرة مثبتة في مجال المبيعات أو الشركات أو إدارة الشؤون التجارية.</li> <li>✓ إلمام كبير بنظم إدارة علاقات العملاء وأدوات إعداد تقارير البيانات.</li> <li>✓ خبرة في التفاوض على العقود، وإدارة العلاقات مع الجهات المعنية.</li> </ul>	<b>المؤهلات المطلوبة</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ خبرة لا تقل عن خمس سنوات في منصب إداري رفيع في مجال المبيعات أو الشركات.</li> <li>✓ خبرة في إدارة كواادر العمل وزيادة الإيرادات.</li> <li>✓ سجل مثبت في استقطاب الشركات التجارية الاستراتيجية وإدارتها بكفاءة.</li> <li>✓ يُفضّل امتلاك خبرة في قطاعات الضيافة أو الترفيه أو السفر.</li> </ul>	<b>الخبرة المطلوبة</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ مهارة التفكير الاستراتيجي، والبصيرة والبراعة التجارية.</li> <li>✓ مهارات ممتازة في التنظيم وإدارة الوقت وترتيب الأولويات بكفاءة.</li> <li>✓ مهارات عالية في التواصل والتعامل بثقة، وقدرات ممتازة في الإلقاء والعرض والتفاوض.</li> <li>✓ القدرة على العمل بروح الفريق والتعاون الفعّال مع الإدارات المختلفة.</li> <li>✓ الانتباه لأدق التفاصيل والاهتمام الكبير بدقة البيانات.</li> <li>✓ التحلي بروح المبادرة والحماس والطموح، وتبني نهج عملي فعّال.</li> <li>✓ مهارات ممتازة في بناء علاقات الأعمال وتوطيدها وتوسيع نطاقها.</li> </ul>	<b>المهارات والسمات المهنية المطلوبة</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ الحماس والإيجابية والقدرة على العمل بهدوء تحت الضغوط.</li> <li>✓ الشغف بالاستدامة والصحة والرفاه وحماية الطبيعة.</li> <li>✓ شغوف بتشجيع الآخرين على ممارسة النشاط البدني وركوب الأمواج.</li> <li>✓ يلتزم بمبادئ الأمانة والنزاهة والخلق الرفيع والشفافية في جميع تعاملاته.</li> <li>✓ يتحلى بروح المغامرة، والاستعداد الدائم للتعلم من التحديات.</li> <li>✓ يحترم الجميع ويدعمهم، ولديه شغف بخدمة المجتمع وإثرائه.</li> <li>✓ ملتزم بإرساء بيئة عمل مهنية وممتعة وآمنة للجميع.</li> </ul>	<b>السمات الشخصية المطلوبة</b>

## ثقافة العمل في المتنزه:

تُستند ثقافة فريقنا إلى تضامنا وتكاتفنا معًا. ونحن نعتبر القدرات والإمكانيات أمورًا ذات أهمية كبيرة. ومن خلال عملية تقييم الأداء، يلتزم فريق الإدارة العليا في البحرين سيرف بارك بدعمك ومساعدتك على التصرف والعمل بما يتفق مع قيمنا.

### أمواج للجميع:

نحن نلتزم بمبادئ الشمولية في جميع أعمالنا، كما نحرص على رعاية منتسبينا وضيوفنا كافة وتشجيعهم، بدايةً من راكبي الأمواج المبتدئين وحتى الخبراء، ونتعامل مع الكل بالقدر نفسه من الاحترام. كما نفي بالوعود التي قطعناها على أنفسنا، كل يوم.

### خلق أجواء هاواي في البحرين:

نحن نحب هاواي ونحترمها - موطن رياضة ركوب الأمواج - كما نحتفي بروح الحفاوة والانطلاق التي تتميز بها، ونطبق قيمها على مستوى جميع أعمالنا. إذ تعمل ثقافتنا على تعزيز قيم اللطف والكرامة والتفهم، والانسجام والتآلف بين الناس، بغض النظر عن خلفياتهم أو معتقداتهم.

### الحياة:

في البحرين سيرف بارك، يعتني كل منا بالآخر لأن جوهر عملنا يتبلور حول التعامل مع الآخرين. كما نعمل بروح الفريق الواحد، ونشارك الأفكار والشغف لحدث فارقًا. وعند التوظيف، نركز على الأسلوب والسلوك، ونتعامل وفق "نهج البحرين سيرف بارك" المميز.

### نسعى نحو تحقيق التميز:

نحن نطمح إلى تحقيق أعلى المعايير، ولا نقبل بأقل من ذلك. وتأتي السلامة في صدارة أولوياتنا. كما نحتفي بالتغيير، ونبحث باستمرار عن تطبيق أساليب جديدة للتحسين. ونتغلب على التحديات من خلال العمل الجماعي والحوار المفتوح.

### لرسم الابتسامة:

يتبلور كل ما نفعله حول تقديم تجارب آمنة واستثنائية لا تُنسى. فنحن نبغ لا ينضب للبهجة والابتسامة! وغايتنا هي أن يحظى كل ضيف بأفضل تجربة ممكنة، ويعود لزيارتنا مرارًا وتكرارًا.

## قرار قبول وصف الوظيفة

أقرّ بأنني اطّلت على محتوى وثيقة وصف الوظيفة هذه وفهمتها بالكامل، وأتعهد بالعمل بما جاء فيها وبذل قصارى جهدي خلال فترة عملي في البحرين سيرف بارك.

التوقيع بالموافقة:

\_\_\_\_\_

الاسم الكامل:

\_\_\_\_\_

المدير المباشر

\_\_\_\_\_

الاسم الكامل:

\_\_\_\_\_

التاريخ

\_\_\_\_\_

نسخة للموظف  
نسخة للاحتفاظ بها  
في ملف الموارد  
البشرية