

مجلة السعيد العدد (15)

مايو - اغسطس 2026



ALSAEED
شركة السعيد للتجارة
ALSAEED TRADING COMPANY

السعيد

مجلة
AL-SAEED MAGAZINE

القمح خبز الحياة

قمح السعيد جودة عالية ومذاق لا يقاوم

فخامة الضيافة..



مجلة الكترونية عبر موقع الشركة
رئيس قسم الاعلام
رئيس التحرير / خالد خشدل عبد الغني
771870412 - 733247122

تصميم - عيدروس السقاف

774479450



شركة السعيد للتجارة (ش.م.ب.)
ALSAEED TRADING COMPANY (Y.S.C.)

موقع المجلة الالكتروني <https://alsaeedtrading.com>

اقرأ في هذا العدد

رسائل القلب (1) بقلم المدير العام



شخصية العدد .. الأستاذ / طارق الادمي



السعيد للتجارة - السعيد للتوزيع
فعاليات الأمسية الرمضانية وتكريم
الموظفين

السعيد تتألق في معارض الشهر
الكريم...

تميز حملة الطواحين لقمح السعيد
في جميع المحافظات...

روبرتاج خاص عن الشركة اليمنية
للمطاحن وصوامع الغلال الحديدية -
وتميز عملائها...



مجلة السعيد العدد (15) | يناير - إبريل 2026



بقلم رئيس التحرير
أ/ خالد خشدل - رئيس قسم الإعلام

الإعلام قوة مؤثرة

دوراً محورياً في التسويق والترويج للمنتجات، ليس فقط بعرضها، بل بتعريف المستهلك بوجودتها وقيمتها الحقيقية، مما يعزز الثقة ويخلق علاقة مستدامة بين الشركة والعملاء. ومن خلال التغطيات الإعلامية المهنية، يتم تسليط الضوء على الجهود المبذولة داخل الشركات، وقيادة الفعاليات الترويجية والمعارض التسويقية التي تفتح آفاقاً جديدة للتواصل والتوسع، كما أن توثيق وتصوير الوكلاء والعملاء في محلاتهم التجارية يمثل رسالة تقدير وتحفيز لهم، ويعكس روح الشراكة الحقيقية، ويعزز من مكانتهم في السوق، ويمنحهم دفعة معنوية للإستمرار والعطاء.

ولا يمكن إغفال الدور الحيوي للإعلام في التوثيق، فهو الذاكرة الحية لكل إنجاز وفعالية ومناسبة، يحفظ تاريخ المؤسسات ويخلد مسيرتها، ويجعل من كل نجاح قصة تُروى للأجيال القادمة. إن الإعلام اليوم لم يعد خياراً، بل ضرورة إستراتيجية لكل مؤسسة تسعى للنجاح والإستمرارية، ومن هنا، فإننا نؤكد على أهمية الإستثمار في الإعلام الواعي والمسؤول، الذي يحمل رسالة هادفة، ويواكب التطور، ويخدم المجتمع والإقتصاد في آن واحد.

ختاماً، سيظل الإعلام هو النبض الذي يعكس صورة الواقع، والمرآة التي تعكس إنجازاتنا، والطريق الذي يقودنا نحو مستقبل أكثر إشراقاً.

في عالمنا المعاصر، لم يعد الإعلام مجرد وسيلة لنقل الأخبار أو تغطية الأحداث، بل أصبح قوة مؤثرة ومحركاً أساسياً في تشكيل الوعي المجتمعي وتوجيه الرأي العام، إننا نعيش عصراً يقوده الإعلام بكل أشكاله، من المنصات التقليدية إلى وسائل التواصل الإجتماعي التي باتت جزءاً لا يتجزأ من حياتنا اليومية، تؤثر في قراراتنا وسلوكنا وتوجهاتنا. لقد أصبح للإعلام دور إيجابي وفعال في بناء المجتمعات وتعزيز القيم، فهو يساهم في نشر المعرفة، وترسيخ الوعي، ودعم المبادرات والتنمية، كما يشكل جسراً للتواصل بين المؤسسات والجمهور، وفي هذا السياق، تبرز أهمية الإعلام في القطاع التجاري، حيث يلعب





الاستاذ / غسان علي محمد عباس - المدير العام

رسالة من القلب: حين يتحول العمل إلى شغف والإبداع إلى أسلوب حياة

الإخوة والأخوات، عائلة «السعيد» الرائعة..

نحن لا نقضي في مكاتبنا مجرد ساعات من الزمن، بل نقضي فيها جزءاً كبيراً من أعمارنا؛ لذا فإن السؤال الحقيقي الذي يجب أن نطرحه على أنفسنا كل صباح ليس: «ماذا سأنجز اليوم؟»، بل «كيف سأترك بصمتي اليوم؟».

إن أخطر ما يواجهه أي مؤسسة طموحة ليس نقص الموارد، بل «الروتين» الذي يتسلل ببطء ليطفئ شعلة الحماس، ويحول العطاء إلى مجرد تكرار آلي، إن كسر روتين العمل ليس رفاهية، بل هو ضرورة حتمية للنجاح والإستمرارية. فالمثل هو العدو الأول للتميز، ولا يمكن هزيمته إلا بسلاح واحد: الإبداع المستمر، من التكرار إلى الابتكار.

إنني أدعو كل واحد منكم اليوم ليتأمل في تفاصيل عمله اليومي؛ فالتفكير خارج الصندوق يبدأ من الداخل أولاً، الإبداع ليس بالضرورة اختراعاً جديداً، بل هو أن تؤدي عملك المعتاد بطريقة غير معتادة، أن تبحث عن حلول أسرع، ووسائل أذكى، وأساليب أكثر مرونة. عندما نركز على «الجودة»

بدلاً من «الكم»، نجد أن المثل يتلاشى ليحل محله شعور الفخر بالإنجاز.

التطوير الذاتي: أنت المحرك الحقيقي

التطور المؤسسي يبدأ من التطور الفردي، إن إستثمارك في تطوير مهاراتك، وتحديث أفكارك، والإطلاع على كل ما هو جديد في مجالك، لا يخدم «السعيد» فحسب، بل يبني «أنت» الجديدة، أريد من كل موظف أن يرى نفسه قائداً في مكانه، ومطوراً لمهامه، ومبتكراً في حل مشكلاته.

متعة العمل.. سر التميز

عندما نطور أنفسنا ونحسن بيئة عملنا، نصل إلى أسمى مراحل الأداء وهي «الإستمتاع بالعمل». فالموظف المتميز هو الذي يجد لذته في مواجهة التحديات، ويرى في كل عقبة فرصة لإثبات قدرته على التميز.

إنني أؤمن إيماناً مطلقاً بأن كل فرد منكم يمتلك طاقة إبداعية كامنة، ودوري أنا كما هو دورنا جميعاً هو أن نحول هذه الطاقة إلى واقع ملموس يرتقي بشركتنا ويجعل من رحلتنا في «السعيد» قصة نجاح تُروى.

لنكسر قيود الروتين، ولنجعل من التميز عادة، ومن الإبداع ريفيقاً.. فالمستقبل ينتمي لأولئك الذين يجرؤون على التفكير بشكل مختلف.

رسائل

القلب

مقتطفات من كلمة المدير العام في حفل تكريم الموظفين والأمنية الرمضانية

بين موظفي الشركة وقياداتها، ويجسد روح الأسرة الواحدة التي نعتز بها ونحرص على ترسيخها.

ونؤمن أن مثل هذه الفعاليات تسهم في خلق بيئة عمل إيجابية، وتعزز الإلتزام، وتدفع الجميع نحو مزيد من العطاء والإبداع.

تكريم من أمضوا 25 عاماً في الشركة :

في هذا اليوم المميز، نقف وقفة إجلال وتقدير أمام كوكبة من الرجال الأوفياء الذين أمضوا 25 عاماً في خدمة الشركة، خمسة وعشرون عاماً ليست مجرد رقم يُذكر، بل هي عمرٌ من الإلتزام، وسنوات من الإخلاص، وتاريخٌ من التفاني الذي لا يُقدَّر بثمن، لقد أثبتتم أن الإلتزام للعمل ليس حضوراً وإنصافاً، بل هو روح تُبدل، وجهد يُخلص، ووفاءً يستمر رغم كل التحديات.

تكريم المميزين بعيد العمال العالمي :

إن هذا التكريم هو رسالة وفاء من الشركة لكم، ورسالة تحفيز لكل موظف بأن الإخلاص لا يضيع، وأن التميز له مكانته وتقديره.



الأستاذ / غسان علي محمد عباس
المدير العام

يسرنا في شركة السعيد للتجارة في هذا اليوم المبارك ان نجتمع معاً كأسرة واحدة لإحياء تقليد عزيز على قلوبنا جميعاً، وهو الأمنية الرمضانية السنوية التي تجمع أسرة الشركة في أجواء إيمانية مفعمة بالروحانية، ودفئ الأخوة، وصفاء القلوب.

إن شهر رمضان المبارك ليس فقط شهر صيام وعبادة، بل هو فرصة عظيمة لتعزيز القيم الإنسانية، وتقوية أواصر المحبة، وتجديد روح الفريق الواحد. ومن هنا تأتي أهمية هذه الأمنية التي تُعد مساحة للإلتقاء بعيداً عن ضغوط العمل، لنلتقي كإخوة تجمعنا المودة والاحترام.

إن إجتماعنا حول مائدة واحدة في هذا الشهر الكريم، يعكس عمق العلاقة



تكريم الموظفين ل 25 عام في شركة السعيد للتجارة



عبدالله جباري



خالد خشدل عبدالغني

تكريم الموظفين المميزين بعيد العمال العالمي







أ/ وليد عبدالرب عوهج
نائب المدير العام



أ/ عبدالقادر ردمان
المدير العام

شرف عظيم ومسئولية كبيرة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين.. يسعدني ويشرفني اليوم أن أقف بينكم وأنا حديث العهد بالإنضمام إلى الصرح التجاري الكبير، نائباً للمدير العام لشركة السعيد للتجارة والتوزيع / عدن، وهو بلا شك شرف عظيم ومسئولية كبيرة أعترز بها وأسأل الله أن يعينني على حملها بكل إخلاص وتفان.

ومنذ اللحظة الأولى، لمست حجم الجهد المبذول، والعمل المؤسسي المنظم، والرؤية الواضحة التي تقود هذا الكيان نحو التميز والإستمرارية، ولا يسعني هنا إلا أن أتقدم بخالص التقدير والعرفان للأستاذ عبدالقادر ردمان، المدير العام، على قيادته الحكيمة وإدارته المتميزة التي أسهمت في ترسيخ مكانة الشركة وتعزيز نجاحاتها، لقد كان ولا يزال نموذجاً يُحتذى به في القيادة الواعية، والحرص الدائم على تطوير الأداء وتحفيز الكوادر.

كما أحيي بكل فخر وإعتزاز جميع موظفي الشركة، الذين يمثلون القلب النابض لهذا النجاح، والركيزة الأساسية لكل إنجاز تحقق، إن ما رأيته من التزام، وروح عمل جماعي، وحرص على أداء الواجب، يؤكد أن هذه الشركة تقوم على كوادر مؤهلة تحمل روح الإلتزام والمسئولية.

ويسعدني كذلك أن أشارككم لأول مرة فعاليات الأمسية الرمضانية السنوية، التي عكست بحق صورة مشرفة عن هذه المؤسسة، سواءً من حيث حسن التنظيم أو الأجواء الإيمانية والإنسانية التي سادت اللقاء، لقد كانت أمسية مفعمة بالروحانية، وجسدت معاني الألفة والمحبة بين الجميع، وهو ما نحتاجه دائماً لتعزيز بيئة العمل الإيجابية.

كما أن تكريم الموظفين المتميزين خلال هذه الأمسية هوبادرة رائعة تعكس تقدير الشركة لعتاء أبنائها، وتحفز الجميع على المزيد من التميز والإبداع. وفي الختام، أجدد اعتزازي بانتمائي لهذا الكيان، وأؤكد أنني سأبذل قصارى جهدي، مع زملائي، لمواصلة مسيرة النجاح والبناء، سائلين الله التوفيق والسداد.

إن نجاح أي مؤسسة لا يُقاس فقط بحجم إنجازاتها أو إنتشارها في السوق، بل يُقاس قبل ذلك بمدى تقديرها لجهود كوادرها البشرية التي تمثل الركيزة الأساسية لكل تقدم واستمرار.

ومن هذا المنطلق، نؤمن في شركة السعيد للتجارة والتوزيع بأن تكريم الموظف المخلص والمثابر والمتميز ليس مجرد لفظة تقديرية، بل هو نهج راسخ وثقافة مؤسسية تهدف إلى تعزيز روح العطاء والإلتزام.

إن الإحتفاء بالمتميزين يعث برسالة واضحة لكل موظف بأن الإخلاص والعمل الجاد محل تقدير وإهتمام، وهو ما يخلق بيئة تنافسية إيجابية تدفع الجميع إلى بذل المزيد من الجهد والإرتقاء بالأداء، ليكونوا نماذج يُحتذى بها في الإلتزام والتميز.

وفي ذات السياق، تأتي أهمية تفعيل الأمسيات الرمضانية السنوية للموظفين، باعتبارها محطة إنسانية وإجتماعية مهمة تعزز أواصر الأخوة والتقارب بين جميع أفراد الشركة، قياداً وموظفين، فهذه اللقاءات المباركة لا تقتصر على كونها مناسبة رمضانية، بل تمثل فرصة حقيقية لتجديد العلاقات، وتصفية النفوس، وتعزيز روح الفريق الواحد في أجواء يسودها الود والمحبة.

إننا نؤمن بأن بيئة العمل الناجحة لا تقوم فقط على الأداء المهني، بل تحتاج أيضاً إلى روابط إنسانية متينة تُسهّم في خلق الإنسجام والتكامل، وهو ما ينعكس إيجاباً على الإنتاجية ويعزز من إستقرار المؤسسة ونموها.

وفي الختام، نؤكد حرصنا الدائم على دعم كل مبادرة من شأنها تكريم المبدعين، وتعزيز القيم الإنسانية داخل بيئة العمل، إيماناً منا بأن الإنسان هو الثروة الحقيقية، وأن الإستثمار فيه هو الطريق الأمثل لتحقيق النجاح المستدام.



طاقم النقطة البيعية - عدن



طاقم السعيد للتوزيع



لقطات من الأمسية الرمضانية



أشاد الأستاذ عدنان السقاف، مدير إدارة التسويق، بالدور الكبير الذي يقوم به فريق العمل المشارك في معارض الشهر الكريم، مثنياً جهودهم المتميزة وحضورهم الفاعل في التعريف بمنتجات الشركة وتعزيز تواصلها المباشر مع الجمهور الكريم.

وأكد أن المشاركة في هذه المعارض تمثل فرصة مهمة للتعريف بشكل أوسع بأنصاف الأرز التي تقدمها الشركة، حيث يتم عرض الأرز بكافة الأصناف والأحجام، وبأسعار مناسبة تراعي احتياجات المستهلكين مع قدوم الشهر الفضيل، مما يعكس حرص الشركة على الجمع بين الجودة والسعر الملائم. وأشار إلى أن جناح الشركة في المعرض يشهد إقبالاً ملحوظاً من الزوار، خاصة مع تنظيم مسابقات مميزة وتقديم هدايا مجانية للجمهور الكريم، في أجواء تفاعلية تعزز من روح الثقة والتقدير المتبادل بين الشركة وعملائها.

وفي ختام حديثه، أشاد السقاف بجودة أرز الشركة بجميع أصنافه، مؤكداً أن الجودة العالية والالتزام بمعايير الإختيار والتعبئة تمثلان الركيزة الأساسية التي تقوم عليها سمعة الشركة وثقة عملائها عبر السنوات.



أ/ عدنان السقاف / مدير التسويق



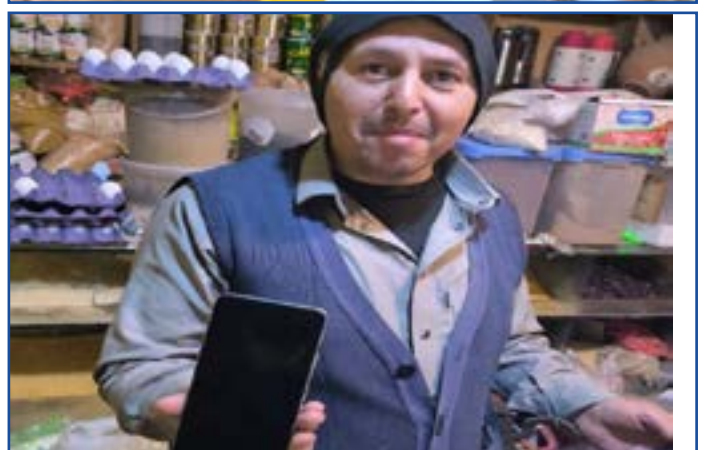
فريق العمل المتميز في المعرض بقيادة الأخ / عبد الغني المليكي رجل الترويج الاول



حرصت الشركة على دعم عملائها بهدايا تقديراً لجهودهم وتميزهم ، وقد عبر العملاء عن مدى إخلاصهم وإمتنانهم للشركة. تم الإعداد لحملة توزيع هدايا عملاء العميل وتم تنفيذها بكل نجاح وتميز من قبل قطاع التسويق ومندوبين التسويق والمبيعات في النقط البيعية والتي نالت إستحسان العملاء ورضاهم.



أ/ عبدالرحمن شائف / رئيس قسم التسويق



يشيد بجهود فريق العمل ويؤكد جودة البر المطحون من قمح السعيد خلال الشهر الكريم

أشاد الأستاذ بسام عثمان بالدور البارز الذي يقوم به فريق العمل، مثنياً نشاطهم المميز وجهودهم المتواصلة في خدمة عملاء الطواحين، في أغلب المحافظات خاصة مع قرب حلول الشهر الكريم الذي يشهد زيادة في الطلب على المواد الأساسية.

وأكد أن البر المطحون من قمح السعيد، بجميع أحجامه، يتم تعبئته وفق أعلى معايير الجودة، مع الحرص على توفيره بسعر مناسب يلبي إحتياجات المستهلكين ويخفف عنهم الأعباء، مشيراً إلى أن الجودة والثقة هما العنوان الأبرز لمنتجات السعيد.

وأضاف أن الشركة تحرص دوماً على دعم عملائها الكرام وتسهيل مهامهم، من خلال توفير الكميات الكافية وتنظيم آلية التوزيع بما يضمن وصول مادة البر المطحون من قمح السعيد بشكل مباشر وسلس إلى المستهلكين في مختلف المناطق.

وإختتم حديثه بالتأكيد على أن روح الفريق والتكامل بين الإدارات هو سر النجاح والإستمرار، داعياً إلى مواصلة العمل بنفس الحماس والعطاء لخدمة المجتمع وتعزيز الثقة التي تحظى بها الشركة لدى عملائها.



أ/ بسام عثمان - مدير إدارة القمح



الأخ/ محمد العواضي - مشرف ترويج القمح



تتحول من كونها عبئاً مالياً إلى خطوة ضرورية للحصول على شيء يحبه ويثق به.

٢. زيادة نسبة الدفعات النقدية (Cash Sales)

المنتجات التي تحظى بتفضيل كبير غالباً ما تشهد:

. إرتفاع نسبة الدفع الفوري: العملاء يفضلون إنهاء المعاملة وإمتلاك المنتج فوراً.

. تأثير «التدرة» و«الخوف من فوات الفرصة»: إذا كان المنتج مرغوباً أو محدود الإصدار.

لذلك يبادر العميل بالدفع الفوري لتأكيد حجزه.

٣. خفض «تكلفة التحصيل»

هذا هو الربح الخفي. الشركات التي لديها علامات تجارية قوية ومفضلة تنفق أموالاً أقل على:

. متابعة الديون: تقل الحاجة إلى فرق تحصيل ضخمة أو الإتصالات المتكررة لتذكير العملاء بالسداد.

٤. تقليل حالات المرتجعات:

المنتج الذي يلبي توقعات المستهلك بدقة يؤدي إلى:

. رض فوري: وبالتالي إنخفاض حاد في طلبات الإسترجاع أو إسترداد الأموال.

٥. دعم أنظمة الدفع البديلة والمستقبلية

العملاء الذين يفضلون علامتك التجارية هم الأكثر إستعداداً لتجربة وسائل دفع جديدة وأكثر كفاءة بالنسبة لك، مثل:

• المحافظ الإلكترونية والتحويل الفوري: لأنهم يثقون بأن بياناتهم المالية ستكون آمنة معك.

٦. تعزيز كفاءة التدفق النقدي (Cash Flow)

هذه هي النتيجة النهائية، عندما يقترن تفضيل المنتج بكفاءة تحصيل أعلى، يعني ذلك:

• دورة تحويل نقدي أقصر: الفترة الزمنية بين بيع المنتج وإستلام أمواله تصبح أقصر.

• سيولة أعلى: أموال نقدية متاحة بسرعة لإعادة الإستثمار في تطوير منتجات جديدة وتسويق أفضل، يخلق دورة إيجابية من النمو.



أ/ عمار البريهي / مدير التوزيع المباشر

تأثير سلوك المستهلك على الكفاءة المالية

هناك علاقة ورايط وثيق ومباشر بين علم سلوك المستهلك والكفاءة المالية. العلاقة هنا سببية مباشرة:

عندما يفضل المستهلك منتجك فإن ذلك لا يزيد المبيعات فحسب، بل يحدث تحولاً جذرياً في سلوكه عند الدفع مما ينعكس إيجاباً على «كفاءة التحصيلات» (أي سرعة ونسبة تحويل المبيعات الى نقد متاح)

إليك شرح كيفية تحقيق ذلك:

١. تحويل الدفع من «إلتزام» إلى «رغبة»

عندما يكون لدى المستهلك تفضيل قوي للعلامة التجارية، فإن عملية الدفع

هدايا السائقين





المدير العام / أنور عبدالوهاب
الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال - الحديدية

إنطلاقاً من مسؤوليتها تجاه المجتمع وثقتها الكبيرة بالمستهلك اليمني الذي ظل شريك النجاح الأول على مدى السنوات الماضية.

معارض الشهر الكريم :

حرصنا على المشاركة في معرض الشهر الكريم، تأكيداً على دورنا الوطني والإقتصادي في توفير أهم المواد الغذائية الأساسية، وفي مقدمتها مادة الدقيق التي تُعد من الركائز الرئيسية للأمن الغذائي، خاصة خلال شهر رمضان المبارك.

وقد حرصت الشركة على المشاركة في هذا المعرض بتوفير كافة منتجات دقيق السنابل بجميع أصنافه وأنواعه، إلى جانب الدقيق المخلوط ، الذي يتميز بقيمته الغذائية العالية كونه مدعماً بالفولات والفيتامينات والحديد، مما يساهم في تحسين التغذية الصحية للمجتمع.

تؤكد التزام الشركة بالتطوير المستمر لمنتجات الدقيق وتحسين الجودة، والعمل الدائم على تقديم منتجات ذات جودة عالية وأسعار مناسبة، وفق معايير الجودة العالمية بما يلبي رغبات المستهلكين ويصل إلى كل بيت في بلادنا الحبيبة بكافة أنواعه وإحجامه ، ونجسد شعار الريادة في صناعة الدقيق .

وإنطلاقاً من هذا المفهوم، يأتي الالتزام بالحفاظ على أعلى معايير الجودة كعامل محوري في عملية التطوير، حيث تحرص المؤسسات الرائدة على تطبيق المواصفات القياسية وضوابط الجودة في مختلف مراحل الإنتاج، مما يضمن تقديم منتجات آمنة وموثوقة ذات قيمة غذائية عالية، دون المساس بثقة المستهلك أو رضاه.

المضي قدماً في التوسع بالتطوير المستمر للمنتجات، ومواجهة التحديات ...

التحديات :

رغم التحديات الاقتصادية والظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد، تواصل الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال مسيرتها بثبات وإصرار نحو المزيد من التحسين والتطوير، واضعةً نصب أعينها أداء رسالتها الوطنية والمجتمعية في تعزيز الأمن الغذائي وتوفير أفضل منتجات الدقيق للمستهلك اليمني وفق أعلى معايير الجودة العالمية.

وقد استطاعت الشركة، بفضل خبرتها الطويلة وكوادرها المؤهلة، الحفاظ على استمرارية الإنتاج وتلبية احتياجات السوق المحلية بمختلف أنواع الدقيق، سواء الدقيق الأبيض أو الأسمر أو الدقيق المخلوط، مع الحرص على تدعيم المنتجات بالفيتامينات والعناصر الغذائية التي تساهم في تعزيز صحة المستهلك، وبما يواكب المواصفات والمعايير الحديثة في صناعة الأغذية.

كما تحرص الشركة على توفير منتجاتها بأحجام متعددة تبدأ من عبوات ٥٠ كجم وحتى ١ كجم، لتناسب احتياجات جميع الأسر ومختلف فئات المجتمع، مع الالتزام بتقديمها بأسعار مناسبة تراعي الظروف المعيشية للمواطنين وتحقق التوازن بين الجودة العالية والسعر الملائم.

وتؤكد الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال أن التحديات لن تمنعها عن مواصلة دورها الحيوي والوطني، بل تشكل دافعاً إضافياً للاستمرار في التطوير والتوسع وتحسين مستوى الخدمات والمنتجات، المساس بثقة المستهلك أو رضاه.

الدقيق الأسمر المخلوط خيار صحي ... وتنوع العبوات يلبي احتياجات الجميع...

في إطار حرص شركة السعيد للتعبئة والصوامع على مواكبة تطلعات المستهلك وتقديم منتجات ذات قيمة غذائية عالية، تحدث الأستاذ هشام الصيرفي - مدير إدارة المبيعات - لمجلة السعيد عن أهمية الدقيق الأسمر المخلوط، والفوائد التي يقدمها، إضافة إلى أحدث ما توصلت إليه الشركة في تطوير العبوات لتلائم مختلف شرائح المجتمع.

أكد الصيرفي أن الدقيق الأسمر المخلوط يمثل نقلة نوعية في ثقافة الإستهلاك الغذائي، كونه يجمع بين الطعم الجيد والقيمة الغذائية المرتفعة، مشيراً إلى أنه يحتوي على نسبة أعلى من الألياف مقارنة بالدقيق الأبيض، مما يساهم في تحسين عملية الهضم والشعور بالشبع لفترات أطول، فضلاً عن دوره في دعم نمط حياة صحي ومتوازن.

وأوضح أن الإقبال على هذا النوع من الدقيق يشهد تزايداً ملحوظاً، نتيجة وعي المستهلكين المتنامي بأهمية الغذاء الصحي، إضافة إلى الجهود التي تبذلها الشركة في التوعية والتعريف بمزاياه عبر مختلف الوسائل.

وفيما يتعلق بالجانب التسويقي، أشار الصيرفي إلى أن الشركة حرصت على تطوير عبوات جديدة بمختلف الأحجام، لتناسب مع القدرة الشرائية لكافة المستهلكين، بدءاً من الأسر محدودة الدخل وحتى الاستخدامات التجارية، مؤكداً أن هذا التنوع يهدف إلى تسهيل الحصول على المنتج دون تحميل المستهلك أعباء إضافية، مما يعزز نقطة المستهلك.



أ/ هشام الصيرفي - مدير المبيعات
شركة السعيد للصوامع



علي علان الريمي - من أكبر العملاء المميزين



احمد العامري - من أكبر العملاء المميزين



أ/ علي الواحد - من كبار العملاء المميزين



أ/ الخليل احمد العامري - المدير التنفيذي لمحات العامري للتجارة

شهادة شكر وتقدير لعلان و الواحد

تتقدم شركة السعيد للتجارة، والسعيد للصوامع، والشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال (مطاحن الحديد)، بأسمى عبارات الشكر والإمتنان والتقدير للعميل علي علان الريمي يُعدّ من كبار العملاء القدامى للشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال الحديدية، وشركة السعيد للتجارة، وشركة السعيد للصوامع، حيث عبّر عن البالغ حبه وتقديره لهذه الشركات التي كان لها دورٌ محوري في مسيرته التجارية.

وأكد أن ما وصل إليه من مكانة مرموقة كتاجر كبير جاء بتوفيق الله أولاً، ثم بفضل الدعم المستمر والثقة التي أولته إياها هذه الشركات، والتي لم تتردد في منحه الفرص المتتالية، الأمر الذي أسهم بشكل فعال في صقل خبراته وتعزيز حضوره في السوق.

كما تقدّم بالشكر والتقدير لإعلام السعيد على جهوده في توثيق نشاط العملاء، مشيداً بالدور الذي تقوم به مجلة السعيد، والتي أصبحت نافذة مميزة تعبّر من خلالها شريحة العملاء عن آرائهم ومقترحاتهم ومشاعرهم. وأكد أن المجلة تمثل خدمة نوعية ومتمفردة تقدمها شركة السعيد للتجارة، وتُعد منصة رائدة لا يوجد لها منافس في هذا المجال.

شهادة شكر وتقدير

تتقدم شركة السعيد للتجارة، والسعيد للصوامع، والشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال (مطاحن الحديد)، بأسمى عبارات الشكر والإمتنان والتقدير للعميل المتميز:

الأستاذ/ أحمد العامري (العميل رقم ١)

وذلك تعبيراً عن إعتزازنا بجهوده الإستثنائية، ونشاطه الدؤوب، وإخلاصه الملموس الذي يعكس روح الشراكة الحقيقية. إن ما قدمه من تميز في العمل وحرص كبير على مصلحة المجموعة يجعله نموذجاً يُحتذى به في الوفاء والنجاح.

نتمنى له دوام التوفيق والإرتقاء، ومزيداً من النجاحات المشتركة.

أكد العامري على متانة علاقته بالشركة، مشيراً إلى إعتزازه بكونه من كبار العملاء المصنفين في المرتبة الأولى، ومن العملاء القدامى الذين تربطهم بالشركة شراكة طويلة قائمة على الثقة والتعامل المتميز.

«وعبّر عن إخلاصه العميق وإعتزازه الكبير بعلاقته مع الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال، وشركة السعيد للتجارة، وشركة السعيد للصوامع، مؤكداً أن هذه العلاقة لم تكن مجرد تعامل تجاري، بل شراكة قائمة على الثقة والإحترام المتبادل، ومحبة صادقة تربطه بهذه المؤسسات العريقة.»

الفائزون مميزون

الأخ فائز عبدالمعين العبسي وفريق العمل في النقطة البيعية في الحديدية يقوموا بجهد متميز بعملهم. ولهم الشكر على جهودهم المخلصة وتميزهم الواضح في إدارة النقطة البيعية في الحديدية، حيث أثبتوا كفاءة عالية وحضوراً إدارياً مميّزاً أسهم في تطوير أداء الفرع والإرتقاء بمستوى العمل. كما نشيد بأسلوبهم الراقي في التعامل مع عملاء الشركة، والذي يعكس صورة إيجابية ومشرفة، ويعزز من ثقة العملاء وولائهم، إن ما يقدموه من تفران وإخلاص يُعد نموذجاً يُحتذى به في بيئة العمل. كل التمنيات لهم بمزيد من النجاح والتقدم، ومواصلة هذا العطاء المميز.



أ/ فائز العبسي - مسئول النقطة البيعية

من الموظفين المميزين والذي يقوم بدور ونشاط كبير في النقطة البيعية بالحديدية.. لديه خبره في التعامل مع العملاء وتحفيزهم. يتقدم بالشكر لإعلام السعيد الذي يقوم بمجهود متميز بالمجلة. شكري وتقديري لقيادة شركه السعيد للتجارة، وقيادة الشركه اليمنيه للمطاحن وصوامع الغلال بالحديدية وقيادة وموظفي النقطة البيعية على تميزهم.



خالد مدحش - مشرف الأرز

يقوم بربط وتعزيز العمل فيما بين المطاحن والسعيد للصوامع، وفتح أسواق جديدة ومنافذ، وتحقيق مبيعات أوسع. يعتبر من الموظفين المميزين ويعمل بجهد عالي. وقد تقدم بالشكر والتقدير لقيادة شركة السعيد للصوامع والتعبئة والشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال والنقطة البيعية في الحديدية على دورهم المميز والفعال مع كافة العملاء والموظفين.



احمد رزاز عبدالجليل الشرعبي
مشرف مبيعات الدقيق - الحديدية -
السعيد للصوامع

العملاء الذين أثبتو نشاطهم وتميزهم في فترة وجيزة ويعملون بنشاط كبير ليكونو ضمن مصاف كبار العملاء مستقبلا



صادق احمد العودي



نجيب الاسود



رشاد سائف العربيقي



النقطة البيعية - الحديدية



أ/ رياض المدحجي
رئيس قسم الحسابات



أ/ منصور عبده عبدالله القباطي
مسئول النقطة البيعية عدن



أ/ علي عبد العزيز - مدير المبيعات

هدفنا في شركة السعيد للتجارة والتوزيع تلبية طلبات عملائنا والإستماع الى مقترحاتهم وتقديم ما هو أفضل خدمة لهم لتسهيل مهامهم التجارية والبيعية على مستوى الشركة والنقطة البيعية ، ونحرص كل الحرص على أداء واجبنا كلاً فيما يخصه بشكل متميز .

العميل أ/ عماد الشعبي - الأول على مستوى شركة السعيد للتوزيع



يُعدّ العميل عماد الشعبي من محافظة عدن أحد أبرز عملاء شركة السعيد للتجارة والتوزيع، حيث عبّر عن بالغ تقديره للجهود الكبيرة والخدمات المتميزة التي تقدمها الشركة في عدن. وأشاد الشعبي بقيادة الشركة وموظفيها، واصفاً إياهم بالرائعين والملتزمين في أداء أعمالهم بكل صدق وتفان وإخلاص، وهو ما إنعكس إيجاباً على مستوى العلاقة المتبادلة بينه وبين الشركة، ودفعه لمبادلتهم ذات الشعور من الوفاء والتقدير. وأكد الشعبي أنه سيظل رمزاً من رموز الوفاء للشركة، عازماً على مضاعفة نشاطه التجاري، رغم تصدّره المرتبة الأولى على مستوى المحافظة، في دلالة واضحة على حرصه المستمر على تطوير أدائه وتعزيز شراكته الناجحة مع الشركة.





أ/ عبدالرحمن علي الموزة



أ/ خالدعلي الموزة



الوالد القدير / علي الموزة



التقيت بالأخ العزيز / خالد علي الموزة والأخ/ عبدالرحمن الذين عبرا عن ثقتهم وحبهم لشركة السعيد للتجارة والتوزيع ، وفي مقدمتهم قيادة الشركة والنقطة البيعية ، وكذلك أشادوا بدور إعلام السعيد ومجلة السعيد التي تقوم بدور مميز في خدمة العميل ، ونحن نعتبر المجلة منذ أكثر من عشرين عام (مجلة العملاء) مع خالص تقديرونا للأخ/ خالد خشدل في مجال الإعلام.

في البداية نرحب بالأخ العزيز الغالي خالد خشدل على زيارته لنا ولقائه معنا في مقر عملنا في عدن ، المعلا دكة.

حول سؤاله لنا عن بداية التعامل مع شركة السعيد .

بدأنا العمل التجاري مع مجموعة شركات هائل سعيد أنعم من سبعينات القرن الماضي و بدأنا بالعمل مع شركة السعيد للتجارة منذ نشأتها في مطلع ١٩٩٤م في محلاتنا في مدينة المخاء .

سحبيات القمح في القطاع الجنوبي .

كل ذلك بدعم و تشجيع من إدارتها المتميزة و الممتثلة بالقائد الناجح و كنا نشترى منهم جميع منتجات السمن و الصابون و المتنوعة و البسكويت و الألبان و المدير وليد علي محمد سعيد و نائبه و مساعديهم و جميع الإدارات في الشركة في الإدارة العامة و فروعها في فرع عدن و فرع تعز .

و في عام ١٩٩٥م انتقل نشاطنا التجاري إلى عدن و بدأنا بالعمل مع منتجات الشركة تمنى لشركة السعيد مزيداً من التقدم و التطور و التوفيق و النجاح.

و في الأخير نقدم خالص التحية و التقدير لجميع الموظفين في الشركة و الحمد لله شركة السعيد شركة متميزة بمنتجاتنا و ساهم ذلك التميز نمو في حركة الأصناف الذي نكن لهم كل إحترام و تقدير.

حيث بدأت شركة السعيد نشاطها في تصدير منتجات مصانع شركة هائل سعيد أنعم.

و المستوردة السكر و القمح الأسترالي القمح الأمريكي .

و السحبيات على مدار سنوات العمل حتى وصلنا و لله الحمد إلى مقدمة الصفوف في



الوالد القدير / مراد عبدالله المهدي

الوالد/ عبدالله المهدي من العملاء الكبار والمميزين وقد تقدم بالشكر والتقدير لقيادة وموظفي شركة السعيد للتجارة والتوزيع والنقطة البيعية بعدن، وقد أشاد بجهودهم وتأييدهم في خدمة العميل وتقديم منتجات ذات الجودة العالية والسعر المناسب.

منتجات شركة السعيد



كلمة خاصة - مجلة السعيد

الأستاذ محمد أنور عبدالحفيظ: الأداء المالي المتوازن ركيزة للصمود... ودورنا في الأمن الغذائي مسؤولية وطنية في كلمة خاصة لمجلة السعيد، أكد الأستاذ محمد أنور عبدالحفيظ - المدير المالي بالشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال بالحديدة - أن الحفاظ على الأداء المالي المتوازن في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة لم يعد خياراً، بل ضرورة حتمية لضمان إستمرارية العمل وتعزيز قدرة الشركة على القيام بدورها الحيوي. وأوضح أن المرحلة الحالية تفرض تحديات كبيرة على مختلف القطاعات، وفي مقدمتها تقلبات أسعار المواد الخام، وإرتفاع تكاليف النقل، إضافة إلى الظروف الاقتصادية العامة، مشيراً إلى أن الشركة تعاملت مع هذه المعطيات بكفاءة عالية من خلال ترشيد النفقات، وتعزيز كفاءة التشغيل، وتبني سياسات مالية مرنة تضمن الإستقرار والاستدامة.

وأضاف: "رغم كل التحديات، نجحنا في الحفاظ على توازننا المالي بفضل التخطيط السليم والإدارة الواعية، وهو ما إنعكس إيجاباً على قدرتنا في الإستمرار بتوفير المنتجات الأساسية دون انقطاع". وفي هذا السياق، تلتزم الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال بدورها الاقتصادي والمجتمعي من خلال الحفاظ على إستقرار السوق وتوفير الأمن الغذائي للبلاد، رغم ما تتحمله من أعباء وتكاليف إضافية متصاعدة.

ختاماً، فإن تجربة الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال تؤكد أن النجاح المالي الحقيقي لا يُقاس فقط بحجم الأرباح، بل بقدرة المؤسسة على التكيف مع الأزمات، وتحمل مسؤوليتها تجاه السوق والمجتمع، والمساهمة في دعم الإستقرار الاقتصادي في أصعب الظروف.



المدير المالي للمطاحن



مدير الإنتاج



عبدالكريم الشراوي / مشرف التسويق



تسويق المطاحن



الادارة المالية

السنابل دقيق مخلوط

طبق مزيج من الدقيق الأبيض والطحين المحمص المستخلص من أجود أنواع القمح بتركيبة تناسب مع معظم الاستخدامات للمخبز الخبز ومطعمات الوجبات الساخنة بها يلقى الزبائن المختلفة إشارات إيجابية.

مميزات السنابل دقيق مخلوط

- ✓ ذو قيمة غذائية عالية غني بالفيتامينات والمعادن.
- ✓ إمداد متوازن من الكربوهيدرات والبروتينات والدهون.
- ✓ ذو خصائص مميزة تجعله سهل الإستخدام أثناء العجن والتفريغ ويحافظ على الخبازة لفترة أطول.
- ✓ طبق صحي وشهي يلائم جميع الأعمار.

السنابل بسكويت البرازيل

بزر مطحون السنابل

مستخلص من أجود أنواع القمح

بزر مطحون

السنابل

في كلمة خاصة لمجلة السعيد، تحدث الأخ عبدالكريم الشراوي - رئيس قسم التسويق بالشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال بالحديدة - عن الدور الحيوي الذي يلعبه التسويق في تعزيز إنتشار منتجات الشركة وترسيخ حضورها في السوق، مؤكداً أن التسويق لم يعد مجرد وسيلة للترويج، بل أصبح شريكاً أساسياً في بناء القيمة وتحقيق الاستدامة.

وأوضح الشراوي أن نجاح أي منتج يعتمد بشكل كبير على القدرة في الوصول إلى المستهلك بطريقة مدروسة وفعالة، مشيراً إلى أن الشركة تعتمد على إستراتيجيات تسويقية متكاملة تهدف إلى التعريف بجودة منتجاتها، وفي مقدمتها الدقيق ومشتقاته، وتعزيز مكانتها في أذهان المستهلكين.

وأضاف: "نحن لا نسوق منتجاً فقط، بل نقدم رسالة ثقة، تقوم على الجودة والإستمرارية والإلتزام بتلبية إحتياجات السوق، وهو ما يجعل المستهلك شريكاً دائماً في نجاحنا".

وأكد أن بناء ثقة المستهلك يمثل الركيزة الأساسية لأي نشاط تسويقي ناجح، حيث تحرص الشركة على المصداقية والشفافية في التعامل.

مجاهد عزيز يضمن الجودة.

٣. وكيل متميز وعلاقات مميزة: مجاهد عزيز مع جميع شركات المجموعة.

٤. الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال والسعيد للتجارة: تقدير مستمر لشريك موثوق.

٥. خبرة طويلة وعطاء مستمر: مجاهد عزيز نموذج الوكيل المثالي للمجموعة.

الوكيل المتميز مجاهد عزيز: أكثر من عشرين عاماً من الشراكة المتميزة مع مجموعة هائل سعيد أنعم

يُعدُّ الأستاذ مجاهد عزيز من كبار الوكلاء المتميزين لمجموعة شركات هائل سعيد أنعم وشركاه، حيث تمتد علاقته بالمجموعة لأكثر من عشرين عاماً، ويتميز بعلاقات قوية ومتميزة مع كافة شركات المجموعة.

وقد عبّر الوكيل مجاهد عن شكره وتقديره لكل من الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال - الحديدية وشركة السعيد للتجارة على الدعم والتعاون المستمر، مؤكداً حرصه على الإلتزام بأعلى معايير الجودة والخدمة.

ويتعامل مجاهد عزيز مع المواد الأساسية، حيث تشمل نشاطاته الدقيق بكافة أنواعه، القمح، الأرز، وجميع المواد الغذائية الأساسية، بالإضافة إلى التعامل مع الشركات الشقيقة التابعة للمجموعة، مما

١. أكثر من عشرين عاماً من الوفاء: الوكيل مجاهد عزيز يعكس مدى الشراكة الراسخة والمستمرة بينه وبين شركات المجموعة.

وقد تقدم بالشكر والتقدير لقيادة شركة المطاحن وصوامع الغلال و لقطاع التسويق ولجميع موظفي

٢. شراكة متينة في المواد الأساسية: من الدقيق إلى الأرز، الشركة.



مجاهد عزيز

١. ستون عاماً من الشراكة والوفاء: رحلة عبد الله يحيى ناجي الجندي مع مجموعة هائل سعيد أنعم.

٢. تعلمت الإخلاص من والدي: عبد الله الجندي يكشف أسرار نجاحه التجاري.

٣. شراكة تمتد عبر الأجيال: وكلاء مميزون لدى الشركة اليمنية للصناعة والتجارة والمطاحن.

الأستاذ عبد الله يحيى ناجي الجندي: ستة عقود من الشراكة التجارية مع مجموعة هائل سعيد أنعم

في حديثه الأول لمجلة السعيد، إستعرض وكيل شركة المطاحن والمجموعة، الأستاذ عبد الله يحيى ناجي الجندي، محطات مشواره التجاري، الممتد عبر ثلاثة أجيال، مع مجموعة شركات هايل سعيد أنعم وشركاه، ومع الشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال - الحديدية.

وأوضح الجندي أن جذور هذه العلاقة تعود إلى أكثر من ستين عاماً، حين بدأ والده، المرحوم يحيى ناجي الجندي، نشاطه التجاري من محافظة ريمة في مجال المواد الغذائية الأساسية، حيث نشأت علاقة تجارية مباشرة مع شركات المجموعة، وعلى رأسها الشركة اليمنية للصناعة والتجارة، بتعامل مباشر مع الوالد المرحوم الحاج هايل سعيد أنعم - رحمه الله - الذي كان له دور محوري في تشجيع الوالد ودعمه للاستمرار والتوسع.

كما عبّر الجندي عن شكره وتقديره للوالد القدير مطهر سعيد عبده سعيد، المدير العام لشركة تسويق المنتجات، لما قدّمه من دعم قوي ومساندة حقيقية كان لها أثر بالغ في تعزيز مسيرة الوكالة واستقرارها.

وقد تقدم بالشكر والتقدير لقيادة شركة المطاحن وصوامع الغلال و لقطاع التسويق ولجميع موظفي الشركة.



عبدالله الجندي

لقطات من معرض الشهر الكريم للشركة اليمنية للمطاحن وصوامع الغلال



بـ عيد العمال، هذه المناسبة التي تُجدد فيها التقدير لكل يدٍ تعمل، ولكل جهدٍ يبذل في سبيل البناء والتنمية.
إن تكريم الموظف الذي أفنى سنوات عمره في خدمة الشركة ليس مجرد إحتفال عابر، بل هو رسالة وفاء وتقدير تؤكد أن العطاء لا يضيع، وأن الإخلاص محل تقدير وإعتراف، فأنتم اليوم تمثلون نموذجاً يُحتذى به في الإلتزام والصبر والتفاني، ووجودكم بيننا هو مصدر فخر وإعتزاز.

كما أن هذه المناسبة تعكس إهتمام قيادة الشركة بالعنصر البشري، إيماناً منها بأن الموظف هو الركيزة الأساسية للنجاح، وأن الإستثمار الحقيقي يبدأ من الإنسان، تطويراً وتحفيزاً وتقديراً.

ولا يفوتني هنا أن أشيد بأهمية إحياء وتفعيل الأمسيات الرمضانية السنوية لموظفي الشركة، تلك الفعاليات التي تتجاوز كونها لقاءات إجتماعية، لتكون مساحة للتقارب وتعزيز روح الأسرة الواحدة، وغرس قيم الألفة والمحبة بين الموظفين وقيادة الشركة، في أجواء إيمانية وإنسانية راقية تسهم في بناء بيئة عمل صحية ومترابطة.

وفي هذا المقام، أتقدم بخالص الشكر والتقدير لقيادة الشركة على حرصها الدائم على دعم الموظف والإهتمام به، ليس فقط في إطار العمل، بل في مختلف الجوانب الإنسانية والإجتماعية، وهو ما يعزز الإلتزام ويحفز على المزيد من العطاء.

ختاماً، أبارك للمكرمين هذا الإستحقاق، وأتمنى لهم دوام التوفيق، كما أدعو الله أن يديم على شركتنا التقدم والنجاح، وأن يوفقنا جميعاً لما فيه الخير.



أ/ ياسين عبدالله - مدير الموارد البشرية

تكريم المميزين

فالحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين...
الإخوة الكرام... قيادةً وموظفين...
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،
يسعدني ويشرفني أن أقف بينكم اليوم في هذه المناسبة المميزة التي نحتفي فيها بنخبة من زملائنا الذين أمضوا خمسة وعشرين عاماً من العطاء والإخلاص في رحاب شركة السعيد للتجارة، تزامناً مع الإحتفال

نشاط التدريب - دورة خبير التخطيط الاستراتيجي





أ/ بشير الفقيه

العميل المتميز بشير الفقيه من كبار العملاء القدامى والمميزين يتميز بجهود عالية في نشاطه مع الشركة ، ويعتبر من العملاء الذين أثبتوا جدارتهم مع الشركة ويستحق كل تقدير وإحترام وقد تقدم بالكلمة التالية:

التطور المشترك: رؤية العميل كيف نمت الشركة وطورت خدماتها لتواكب إحتياجاته المتغيرة، مما يجعله يشعر بالفخر لكونه جزءاً من هذا التطور.

التقدير الشخصي: تجاوز العلاقة الرسمية إلى لمسات إنسانية تجعل العميل يشعر بأنه «رقم صعب» ومقدر، وليس مجرد معاملة مالية.

ثمره سنوات الخدمة

عندما يلتفت العميل إلى الوراء ويجد أن الشركة كانت رفيقاً مخلصاً في نجاحاته، يتحول هذا الإمتنان إلى دعاية صادقة؛ فهو لا يتحدث عن الشركة كمزود خدمة، بل ككيان ساهم في تسهيل حياته أو تطوير أعماله.

«العميل الوفي لا يبحث عن أفضل سعر، بل يبحث عن أفضل علاقة؛ والإمتنان هو اللغة التي يعبر بها عن إرتياحه لهذا الإختيار.»

خلاصة القول:

إن سنوات الخدمة الطويلة هي الإختبار الحقيقي للمعدن الأصيل للشركات، وإمتنان العميل هو «الوسام» الحقيقي الذي يعلق على صدر المؤسسة، مؤكداً أن الإستثمار في الإنسان هو الربح الأبقى.

الوالد عبد القاهر نعمان الرباضي يعتبر من الموظفين القدامى ويلقب بالرجل الأنيق ، حيث أكثر من ٢٥ عاماً وهو متانق في مظهره وعملة دوماً نتمنى له التوفيق والنجاح.



أ/ أمين أبو طالب

العميل المتميز أمين أبو طالب من كبار العملاء القدامى والمميزين يتميز بجهود عالية في نشاطه مع الشركة ويشيد بدور الشركة الفعال في خدمة العميل وتسهيل نشاطه التجاري من خلال تقديم خدمته والنظام المميز للشركة وجوده منتجات الشركة من الأرز بكافة أنواعه والقمح ..

رسالة وفاء من العميل أمين أبو طالب:

عندما يصبح العميل جزءاً من العائلة في عالم الأعمال المتسارع، نادراً ما نجد علاقات تدوم لسنوات طوال، ولكن عندما تضع الشركة العميل في قلب إهتماماتها، فإنها لا تبني قاعدة بيانات، بل تبني جسوراً من الوفاء.

لماذا يشعر العميل بالإمتنان؟

إن إمتنان العميل بعد سنوات من الخدمة ينبع من عدة ركائز أساسية واجهها خلال رحلته مع الشركة:

الموثوقية: شعور العميل بأن الشركة كانت «السند» الذي لا يخذله في الأزمات، والجهة التي تفي بوعودها دائماً.



الوالد/ عبد القاهر نعمان (الملقب بالرجل الانيق)



أ/ جبران العبيسي
مسؤول النقطة البيعية - صنعاء

كيف تتفنن في خدمة العميل؟

بقلم: جبران العبيسي

إن خدمة العملاء ليست مجرد وظيفة تقتصر على الرد على المكالمات أو إنهاء المعاملات خلف المكاتب، بل هي «فن» له أصوله وقواعده التي تفرق بين المؤسسات الناجحة وتلك التي تكتفي بالبقاء على الهامش، التفنن في الخدمة يبدأ من اللحظة التي تدرك فيها أن العميل ليس «عبئاً»، بل هو المحرك الأساسي لنجاحك واستمرارية مؤسستك.

١. الخدمة من القلب: قبل أن تكون مهنة

التفنن يبدأ من الداخل، عندما تقدم الخدمة بروح المبادرة والرغبة الصادقة في المساعدة، يشعر العميل بهذا الفرق، الموظف الذي «يتفنن» هو من يجعل العميل يشعر بأنه ضيف عزيز وليس مجرد رقم في طابور، الإبتسام الصادقة والترحيب الحار هما أولى أدواتك الفنية في كسر الجمود وبناء جسور الثقة.

٢. سحر «الميل الإضافي»

الفرق بين الخدمة العادية والخدمة «الفنية» يكمن فيما نسميه الميل الإضافي. الخدمة العادية هي أن تعطي العميل ما طلب، أما «التفنن» فهو أن تعطيه ما طلب وتضيف إليه إهتماماً لم يتوقعه، قد يكون ذلك في سرعة الإنجاز، أو في نصيحة صادقة توفر عليه جهداً مستقبلياً، أو في متابعة لاحقة للتأكد من رضاه.

٣. فن الإنصات.. لغة العقول الراقية

العميل يريد من يسمعه ويفهم إحتياجه بدقة، المتفنن في الخدمة هو «مستمع باارع»؛ لا يقاطع، ولا يفترض الحلول مسبقاً، بل يحرص في تفاصيل طلب العميل لتقديم الحل الأمثل، الإنصات ليس صمتاً، بل هو إظهار الإهتمام من خلال لغة الجسد وهز الرأس وتدوين الملاحظات، مما يشعر العميل بقيمته.



أ/ محمد جميل - المدير المالي

«تميز الإدارة المالية وأثرها في تفوق الشركة»

تحدث الأستاذ محمد جميل، المدير المالي لشركة السعيد للتجارة، في موضوع خاص لمجلة السعيد بعنوان: «تميز الإدارة المالية وأثرها في تفوق الشركة»، حيث إستعرض أهمية الدور المحوري الذي تلعبه الإدارة المالية في نجاح وإستمرارية المؤسسات التجارية.

وأوضح أن الإدارة المالية تُعد من أهم الركائز الأساسية التي يعتمد عليها نجاح أي شركة، فهي العقل المنظم الذي يوازن بين الإيرادات والمصروفات، ويضمن حسن توظيف الموارد بما يحقق أعلى كفاءة تشغيلية وأفضل عائد ممكن.

وأكد أن ما حققته شركة السعيد للتجارة من تفوق وإستقرار ومُؤ متواصل، يعود بدرجة كبيرة إلى قوة منظومتها المالية، التي تعمل وفق أسس علمية دقيقة وإجراءات رقابية صارمة تضمن الشفافية والإنضباط المالي في مختلف الأنشطة.

وأشار إلى أن تميز الإدارة المالية لا يقتصر فقط على إدارة الأرقام والحسابات، بل يمتد ليشمل المساهمة في صناعة القرار، ودعم خطط التوسع، وتعزيز القدرة التنافسية للشركة، وهو ما ساعدها على التربع في موقع متقدم بين كبريات الشركات التجارية.

وإختتم حديثه بالتأكيد على أن إستمرار هذا التميز يتطلب تطويراً دائماً للأنظمة المالية، وتأهيل الكوادر البشرية، ومواكبة التحولات الإقتصادية، بما يضمن الحفاظ على مكانة الشركة وريادتها في السوق.



الأخ / يوسف القباطي - رئيس قسم الموارد البشرية السعيد للتوزيع

بصفتي مسؤولاً عن الموارد البشرية في هذا الصرح الشامخ، أجدني اليوم مدفوعاً بكلمات نابغة من القلب، لأعبر عن فخري وإعتزازي بالإنتماء إلى هذه المؤسسة التي لم تكن يوماً مجرد مكان للعمل، بل كانت وطناً مهنياً يجمعنا على الوفاء والإبداع.

إلى قيادتنا الحكيمة..

نتقدم ببالغ الإمتنان والتقدير إلى السيد المدير العام، والسيد نائب المدير العام، شكراً لكم على رؤيتكم الثاقبة ودعمكم المستمر الذي جعل من التميز ثقافة، ومن الطموح واقعاً ملموساً، إن إيمانكم بقدرات الكادر البشري هو المحرك الأساسي لنجاحنا، وقيادتكم الرشيدة هي البوصلة التي توجهنا دوماً نحو الصدارة.

إلى جنود «السعيد» في كل الميادين.

إن روح «الجسد الواحد» التي تجمعنا خلف قيادتنا هي الضمانة الأكيدة لمواصلت مسيرتنا نحو الريادة والتميز ..

ختاماً، نجدد العهد بأن تظل الموارد البشرية هي الحاضنة لكل مبدع، والداعمة لكل مخلص، لنستمر معاً في كتابة قصة نجاح تليق بإسم شركة السعيد للتجارة والتوزيع.

دمتم ودامت شركتنا في رفعة وإزدهار.



أحمد التهاني ولطيف التهنيت



أ / وليد عبدالرب عوهج



أ / عبدالقادر ردمان

بأسمى آيات التهاني وأصدق عبارات التبريكات نتقدم بها إلى الأستاذ وليد عبدالرب عوهج بمناسبة تعيينه نائباً للمدير العام في شركة السعيد للتجارة والتوزيع - عدن. ويأتي هذا التعيين تقديراً مستحقاً لما يتمتع به من كفاءة إدارية عالية، وخبرة عملية متميزة، وإسهامات فاعلة في تطوير الأداء ورفع مستوى العمل المؤسسي داخل الشركة. ونحن إذ نبارك له هذا المنصب القيادي، فإننا على يقين بأنه سيكون خير عون للشركة، وسيسهم بجهوده المخلصة في تعزيز مسيرة التطوير والنهوض بالشركة وتحقيق أهدافها الإستراتيجية.

ألف مبارك للأستاذ وليد عبدالرب عوهج، متمنين له دوام التوفيق والنجاح، ومزيداً من التقدم في مسيرته العملية والإدارية.

أجمل عبارات التهاني وأصدق مشاعر الفخر والإعتزاز نرفعها إلى الأستاذ عبدالقادر ردمان القباطي بمناسبة ترقيته وتعيينه مديراً عاماً لشركة السعيد للتجارة والتوزيع - عدن.

إن هذا التعيين المستحق يأتي تنويحاً لمسيرة مهنية حافلة بالعطاء، والتميز، والإخلاص في العمل، وقدرة واضحة على القيادة الحكيمة ..

وإننا إذ نبارك له هذا المنصب القيادي، فإننا على ثقة تامة بأن المرحلة القادمة ستشهد المزيد من النجاحات والإنجازات تحت قيادته، مما يعزز من ريادة شركة السعيد للتجارة والتوزيع ويواكب تطلعاتها المستقبلية. ألف مبارك للأستاذ عبدالقادر ردمان القباطي، متمنين له دوام التوفيق والسداد، ومزيداً من التقدم والنجاح ...



Congratulations
تهناتنا
للعريس الغالي
محمد أنور الشريحي
بمناسبة دخولة القفص الذهبي



إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

يَا أَيُّهَا النَّسْرُ الْمَطْمَئِنَّةُ ارْجِعِي إِلَى رَبِّكِ رَاضِيَةً مَرْضِيَّةً
 ضَاخِلِي فِي عِبَادِي وَاخْلُصِي جَنَّتِي

البقاء لله

نعزي أنفسنا وأسرنا وأسرته الفقيه طارق عبدالحبيب
 رحمه الله
 مدير الرقابة المالية في شركة السعيد للتجارة
 بوفاته سالفين المولى عزوجل أن يتغمده الله بواسع
 رحمته وأن يلهم أهله الصبر والسلوان
 وإنا لله وإنا إليه راجعون
 الأسفون / شركة السعيد



الأخ / عمرو شكري عبدالرب - إداري تسويق

بوابة الإتقان: يقول النبي صلى الله عليه وسلم: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه»، ولا يتقن العمل إلا من أحبه بصدق.
 تحقيق الذات: العمل هو المرآة التي تعكس قدراتك وموحياتك؛ فبقدر ما تعطي لعملك من حب، يعطيك هو شعوراً بالرضا والتقدير.
 «الطريقة الوحيدة للقيام بعمل رائع هي أن تحب ما تفعله.»

حكمة العدد

الصدق ربيع القلب ، والوفاء ثمرة ،
 فمن أراد طيب الثمر ، فاليعتني بصدق المنبت



الأخ / محمد عمر - مندوب الأرز التايلاندي

إن حب العمل ليس مجرد إلتزام بالمهام اليومية، بل هو الوقود الحقيقي للإبداع والتميز، عندما نحب ما نفعل، يتحول المجهود إلى متعة، والعقبات إلى تحديات تزيدنا قوة.



الأخ / زكريا أمين مرشد

