

أولاً - تحديد فرص النمو المناسبة للشركة

-البحث عن أسواق جديدة وفرص جديدة يمكن الدخول فيها

-دراسة احتياجات العملاء الحالية والمستقبلية

-اقتراح منتجات أو خدمات جديدة من شأنها زيادة ربحية الشركة

ثانياً - بناء الشراكات والعلاقات مع الجهات الحكومية والخاصة

-التفاوض مع شركاء محتملين (شركات - جهات حكومية - مستثمرين)

-إنشاء تحالفات استراتيجية

-دراسة الوضع الحالي للشركة و وضع المقترحات المناسبة لتطورها (تشمل هذه المهمة تحليل الاداء

الحالي للشركة من مختلف الجوانب) التشغيلية – المالية – التسويقية - والإدارية(وتحديد نقاط القوة

والضعف والفرص والتحديات ، ثم تقديم توصيات وحلول وخطط تطوير عملية تهدف إلى تحسين

الكفاءة وزيادة النمو وتعزيز القدرة التنافسية للشركة)

ثالثاً - إعداد الخطط الإستراتيجية للوصول بالشركة الى السوق السعودية الموازية (نمو)

-وضع خطط التوسع والنمو

-تحديد الأهداف البيعية والنمو السنوي للشركة

-تحديد هوية الشركة وموقعها في السوق (تشمل هذه المهمة بناء وتوضيح الهوية المؤسسية للشركة

(الرؤية – الرسالة – القيم - والعائلة التجارية (وتحليل موقعها التنافسي داخل السوق من خلال

دراسة المنافسين والفتنة المستهدفة وحجم الطلب ونقاط التميز وذلك بهدف ترسيخ صورة واضحة

للشركة وتعزيز مكانتها في السوق)

رابعاً- تطوير الإيرادات

-العمل مع فريق المبيعات لزيادة الأرباح

-تحسين كفاءة المبيعات والتحصيل

-إيجاد مصادر دخل جديدة للشركة) مثل خدمات إضافية أو شركات جديدة)

خامسا- التنسيق الداخلي

تشمل هذه المهمة العمل بشكل وثيق مع الإدارات الرئيسية في الشركة (الإدارة المالية - إدارة التسويق والمبيعات - وإدارة التشغيل والعمليات) لضمان توحيد الجهود وتكامل الخطط والتأكد من أن جميع فرق العمل تسير وفق استراتيجية موحدة تدعم تحقيق النمو المستدام وزيادة ربحية الشركة

سادسا- إعداد العروض والمشاريع

-إعداد العروض التقديمية ودراسات الجدوى للفرص والمشاريع الجديدة) تشمل هذه المهمة إعداد عروض تقديمية احترافية توضح الفرص الاستثمارية والمشاريع الجديدة المقترحة تتضمن تحليل الجدوى وحجم السوق المستهدف والتكاليف المتوقعة والجدول الزمني والعوائد المتوقعة وذلك بهدف دعم اتخاذ القرار وعرضها على الإدارة العليا والمستثمرين)

-تقديم خطط المشاريع الجديدة للإدارة العليا للشركة وذلك لدعم اتخاذ القرار والحصول على

الموافقات اللازمة لبدء التنفيذ