فريق النمو · ملف القطاع

خدمات تقنية المعلومات والسحابة والأمن السيبراني · ملف القطاع

الوصول هاتفيًا إلى مشتري الشركات الكبرى الذين يتجاهلون الرسائل الباردة، بمداخل مدروسة.



التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
31 أكتوبر 2026	v2.0	العربية	6

01 خدمات تقنية المعلومات والسحابة والأمن السيبراني · ملف القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لمزوّدي خدمات تقنية المعلومات والسحابة والأمن السيبراني

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

الوصول إلى مشتري الشركات الكبرى الذين يصعب الوصول إليهم هاتفيًا، بمداخل مدروسة واجتماعات لا تُحتسب إلا بحضور الشخص المناسب.



الوصول هاتفيًا إلى مشتري الشركات الكبرى الذين يتجاهلون الرسائل الباردة، بمداخل مدروسة.

السوق في لمحة

16.3 مليار ريال
سوق الأمن السيبراني في السعودية عام 2025

69%
من هذا الإنفاق للقطاع الخاص

14 مليار دولار
التزام Oracle السحابي؛ وAWS بـ5.3 مليار دولار

121 يومًا تقريبًا
دورة بيع التقنية المعتادة

المصادر: الهيئة الوطنية للأمن السيبراني، المؤشرات الاقتصادية الرئيسية 2026، عبر Zawya، 15 أكتوبر 2026 · «عرب نيوز»، 13 سبتمبر 2025 · Focus Digital، 3 يوليو 2026.

ما يعيق البائعين هنا

- مشترو الأمن وتقنية المعلومات في الشركات الكبرى متحفظون، والرسائل الباردة تُهمَل.
- دورات طويلة بأطراف كثيرة، فجهة اتصال واحدة لا تكفي أبدًا.
- مؤسسون تقنيون يبيعون بدل أن يبنوا.
- إيرادات تعتمد على المناقصات دون مسار مبيعات خارجي منتظم بينها.

من يعمل على حساباتك

خلية قطاع متخصصة يقودها مدير حسابك المخصص، وتضم كبار أخصائيي تطوير المبيعات (SDR) بخبرة 8–6 سنوات لكلٍّ منهم في مشتري هذا القطاع.

إنسان يُجري كل مكالمة، وإنسان يعتمد كل رسالة.

20
اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا

18 من 20
مؤهّلة على الأقل، وإلا تسترد

5,500
دولارًا شهريًا · 20,625 ريال · شهرًا بشهر

14 يومًا
إعداد مجاني خارج شهر التسليم

02 لمن تناسب · ومن يقرّر

الملف الذي نستهدفه، ومن يجلس إلى الطاولة

الملف أدناه نقطة انطلاق اجتماعك في اليوم الأول؛ ويحوّله مدير حسابك المخصص إلى ملف عميل مثالي مكتوب ومعتمد لعرضك.

ملف العميل المثالي

البند	لمن تناسب في هذا القطاع
الشركة	مزوّدو الخدمات المُدارة، وموزّدو الأمن السيبراني واستشاريوه، وشركاء السحابة، ومكاملو الأنظمة، ومزوّدو حلول تقنية المعلومات
العرض	عرض مُثبت، وقدرة على إدارة مرحلة الاستكشاف مع الشركات الكبرى
قيمة الصفقة	قيمة صفقة في السنة الأولى لا تقل عن **36,000 دولار (135,000 ريال)**: بوابة الأهلية في كل قطاع
الأسواق	السعودية والخليج أولًا؛ وبريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة انتقائيًا
ما لا يناسبنا	العروض الموجّهة للأفراد، والمنتجات التي لم تُطلق بعد، والمشترون الحكوميون أو البنوك حصرًا، والعروض التي لا يوجد من جهتكم من يحضر اجتماعاتها، أو اشتراط أن نضمن إغلاق الصفقة.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في المعيار 2 بصفته
01	الرئيس التنفيذي للمعلومات	صانع قرار
02	الرئيس التنفيذي لأمن المعلومات	صانع قرار
03	رئيس / مدير تقنية المعلومات	صانع قرار
04	رئيس البنية التحتية	صانع قرار
05	رئيس المخاطر والامتثال	صانع قرار
06	مدير المشتريات (للاتفاقيات الإطارية)	صانع قرار
07	الرئيس التنفيذي / المؤسس في الشركات المتوسطة	صانع قرار

كثيرًا ما تشتري تقنية المعلومات في الشركات الكبرى عبر لجنة. سمِّ في اليوم الأول المؤثّرين الذين تعتمدهم مسبقًا، فيُحتسبون في المعيار 2 إلى جانب المناصب أعلاه.

03 الإشارات · المنهج

متى نتصل، وكيف نعمل في القطاع

ترصد المنصة هذه الأحداث في قاعدة حساباتك، وتضع الإشارة التي تجعل الآن الوقت المناسب على بطاقة البحث قبل كل تواصل.

إشارات الشراء التي نرصدها

- متطلبات امتثال أو تدقيق جديدة من الهيئة الوطنية للأمن السيبراني
- توظيف قادة أمن أو تقنية معلومات
- تجديد التراخيص والشهادات
- مناقصات واتفاقيات إطارية منشورة
- مشاريع الانتقال إلى السحابة أو البنية التحتية
- المشاركة في Black Hat MEA أو LEAP أو GITEX

ندل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **رادار الإشارات**
   يرصد التراخيص والمناقصات والفعاليات في قاعدة حساباتك.
2. **بطاقة البحث**
   لكل جهة اتصال بطاقة بحث قبل أول مكالمة.
3. **قائمة المسميات**
   يسعى الفريق إلى المسميات المتفق عليها، مع مؤثّرين معتمدين مسبقًا حين تشتري لجنة.
4. **المداخل التنفيذية**
   تُعدّ خلية قطاعك أسئلة الاستكشاف للشركات الكبرى والمداخل التنفيذية.
5. **الاجتماع المحتسب**
   يُحتسب الاجتماع بحضور صانع القرار أو مؤثّر معتمد.

> **«أعلن فريقكم مؤخرًا عن [المشروع أو الشهادة]. معظم قادة تقنية المعلومات في هذه المرحلة يبحثون في كيفية [النتيجة المحددة] دون زيادة عدد الموظفين. نساعد شركات مثل [نوع الشركة النظيرة دون اسم] على ذلك تحديدًا؛ و20 دقيقة كافية لتعرفوا إن كان ذلك ينطبق عليكم.»**
>
> زاوية افتتاح نموذجية · توضيحية، ليست نصًا جاهزًا

04 المعايير · التقارير · الخطوة التالية

ما يُحتسب، وما تراه، وما يلي

المعايير الخمسة، مطبّقةً

#	المعيار	تطبيقه في هذا القطاع
1	**ضمن ملف العميل المثالي**	الحساب المؤسسي ضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول.
2	**صانع القرار المناسب**	يحضر صاحب منصب من القائمة المتفق عليها، أو مؤثّر اعتمدته مسبقًا حين تشتري لجنة.
3	**حاجة معلنة**	يذكر الحاجة بكلماته هو: المشروع أو التدقيق أو التجديد الذي وراء الاجتماع.
4	**انعقد 20 دقيقة أو أكثر**	ينعقد 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة ممثلك المسمّى.
5	**جهة جديدة بالنسبة إليك**	ليس عميلًا حاليًا، ولا صفقة أو مناقصة مفتوحة لديك، ولا اسمًا مستبعدًا.

اقبل الاجتماع أو قدّم اعتراضك عليه خلال يومَي عمل مع ذكر المعيار؛ ويُعدّ عدم الرد خلال المهلة قبولًا.

ما نبلغك به

المقياس	المستوى	متى
الاجتماعات المؤهّلة للإغلاق	20 اجتماعًا متعاقدًا عليه شهريًا	كشف شهري
نسبة التأهّل	90% على الأقل (18 من 20)	كشف شهري
درجة الجودة لكل اجتماع	من 0 إلى 100 وفق المعايير الخمسة	كل اجتماع
القفل الثلاثي	ثلاث خطوات مؤرّخة على بطاقة الاجتماع	كل اجتماع
الملخص وحزمة المتابعة	قبل الاجتماع بـ24 ساعة · بعده خلال 4 ساعات	كل اجتماع
الخطة الأسبوعية	الحسابات ذات الأولوية، والإشارات النشطة، والاجتماعات المجدولة	كل أحد
تقرير الفيديو	ما حدث، وما تعلّمناه، وما الذي سيتغيّر	كل خميس
الاستردادات أو البدائل	275 دولار (1,031 ريال) عن كل اجتماع لا يتأهّل	كشف شهري

العرض نفسه في كل قطاع: **20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا** بسعر 5,500 دولار (20,625 ريال)، شهرًا بشهر. 18 من 20 على الأقل مؤهّلة، وعن كل اجتماع لا يتأهّل تستردّ 275 دولارًا (1,031 ريال) أو نستبدله. ويمكن التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5.

الخطوة التالية: اطّلع على أرقام خدمات تقنية المعلومات والسحابة والأمن السيبراني في سوقك. يعرض تقرير فرص سوقك المجاني عدد الحسابات المستهدفة المطابقة لملفك، وعينة من 200 حساب مع تغطية هواتف صنّاع القرار، و5 إشارات شراء حية، وخريطة صنّاع القرار، خلال 48 ساعة. وإن لم تبلغ صفقاتك حدّ البوابة، وسّعنا الشريحة أو أضفنا سوقًا أو اعتذرنا؛ ولا يوجد ضمان مخفّض.

افحص سوقك مجانًا | اقرأ العقد في صفحة واحدة

Remote Pro Ai

مجانًا · 48 ساعة عمل

افحص سوقك قبل أن تدفع شيئًا

تقرير فرص سوقك المجاني خلال 48 ساعة عمل: هل يتّسع لعشرين اجتماعًا شهريًا؟
وإن لم يتّسع نقولها بصراحة.

راسلنا
info@remote-pro.ai

على الويب
remote-pro.ai/growth

كيانان مرخّصان وشراكة واحدة: إيبج لتكنولوجيا المعلومات، المقر الرئيسي في القاهرة، سجل تجاري 206356، وفرع الخبر، سجل تجاري 2051247519. الشركتان تعملان بشراكة كاملة وتملكان Remote Pro Ai بالكامل.