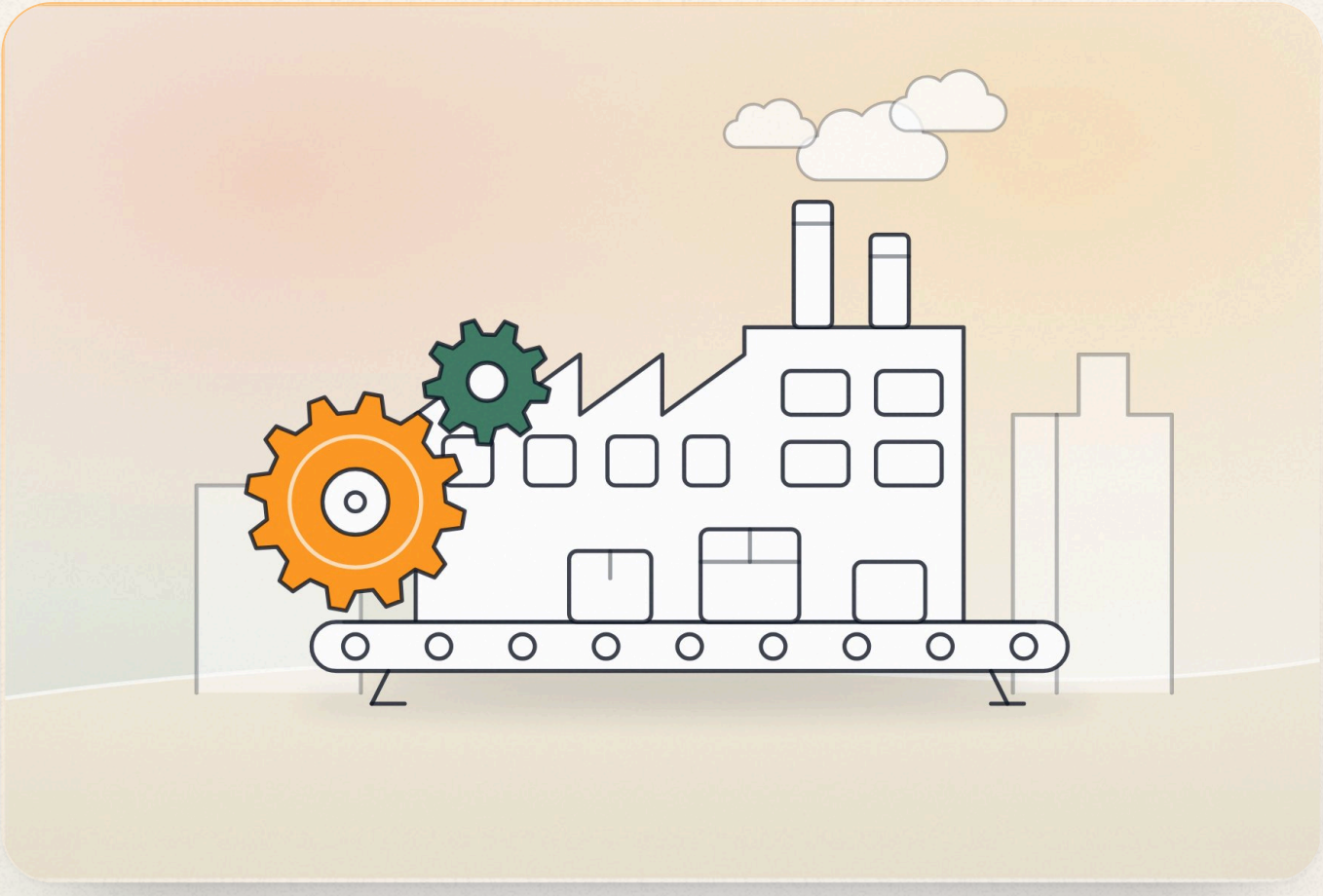
فريق النمو · ملف القطاع

التصنيع والمورّدون
الصناعيون · ملف القطاع

صنّاع قرار المشتريات والتشغيل في المصانع الجديدة والمتوسعة، عبر الهاتف بالعربية والإنجليزية.



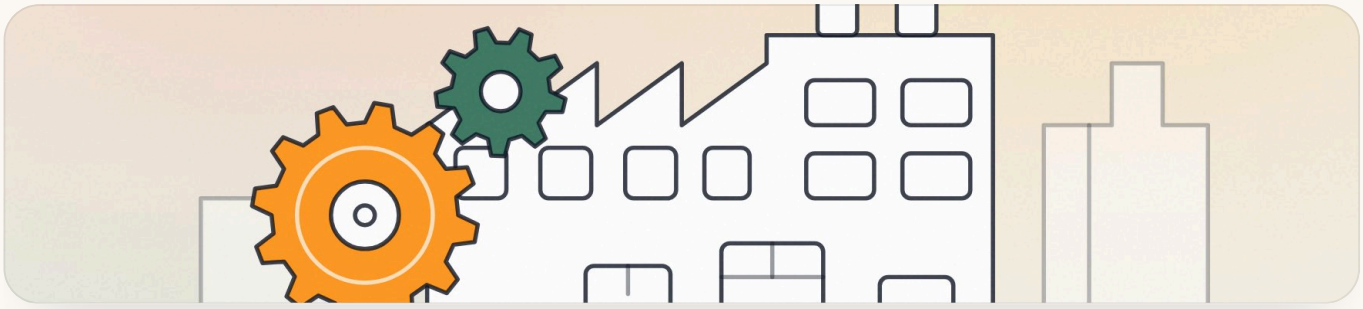
التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
31 أكتوبر 2026	v2.0	العربية	6

01 التصنيع والمورّدون الصناعيون · ملف القطاع

تطوير المبيعات الخارجية للمصنّعين والمورّدين الصناعيين

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

الوصول إلى صنّاع قرار المشتريات والتشغيل لدى المصانع والمقاولين والمجموعات الصناعية، بالعربية والإنجليزية، عبر الهاتف، بتوقيت التراخيص الجديدة وبدء الإنتاج.



صنّاع قرار المشتريات والتشغيل في المصانع الجديدة والمتوسعة، عبر الهاتف بالعربية والإنجليزية.

السوق في لمحة

168
ترخيصًا صناعيًا جديدًا في ديسمبر 2025

117
مصنعًا بدأت الإنتاج في الشهر نفسه

130 يومًا تقريبًا
دورة البيع الصناعي المعتادة

35%
أدنى نسبة إسناد لتوليد الفرص بين القطاعات: مساحة مفتوحة (مؤشّر)

المصادر: وزارة الصناعة عبر «أرقام»، 26 يناير 2026 · Focus Digital، 3 يوليو 2026 · Stealth Agents (مؤشّر مركّب)، 2026.

ما يعيق البائعين هنا

- يسهل الوصول إلى فرق المشتريات هاتفيًا، ونادرًا ما يتحقق ذلك عبر البريد.
- مبيعات تعتمد على المعارض وعدد قليل من الموزعين.
- تأهيل طويل قبل طلب عرض السعر أصلًا.
- خطوط إنتاج جديدة أو طموحات تصدير دون مسار مبيعات يوازيها.

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 · شهريًا 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	المصنّعون، والمورّدون الصناعيون، ومورّدو المعدات والمكوّنات والمواد، ومزوّدو الخدمات الصناعية والصيانة
العرض	منتج مُثبت، وفريق تجاري يستطيع التسعير والإغلاق
قيمة الصفقة	قيمة صفقة في السنة الأولى لا تقل عن **36,000 دولار (135,000 ريال)**: بوابة الأهلية في كل قطاع
البيع إلى	المصانع والمقاولين والمجموعات الصناعية في السعودية والخليج
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	مدير المشتريات / مدير الشراء	صانع قرار
02	مدير سلسلة الإمداد	صانع قرار
03	مدير المصنع / العمليات	صانع قرار
04	المدير التجاري	صانع قرار
05	الرئيس التنفيذي أو المدير العام	صانع قرار
06	مدير الصيانة / الهندسة	مؤثّر تقني · يُحتسب إن اعتُمد مسبقًا

> كثيرًا ما يحدد مديرو الصيانة والهندسة المواصفات الفنية؛ ولا يُحتسبون في المعيار 2 إلا إن وافقت عليهم مسبقًا.

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

- إصدار تراخيص صناعية جديدة
- بدء الإنتاج في مصانع
- إعلان خطوط أو منشآت جديدة
- ترسية عقود أو مشاريع كبيرة
- إشعارات التأهيل المسبق للمورّدين أو المناقصات
- التوسع إلى أسواق التصدير
- التوظيف في المشتريات أو العمليات

ندل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **الهاتف أولًا والعربية أولًا**
   آلية مبنية لفرق مشتريات تردّ على الهاتف لا على البريد.
2. **مخطط المكالمات**
   يرتّب الحسابات يوميًا، ويُجري إنسان كل مكالمة.
3. **رادار الإشارات**
   يتابع إعلانات التراخيص الصناعية وبدء الإنتاج الشهرية، فيسمّي المدخل حدث المصنع نفسه.
4. **الاجتماع المحتسب**
   لا يُحتسب إلا حين يحضر صانع قرار المشتريات أو الشؤون التجارية ويعبّر عن الحاجة.
5. **حزمة المتابعة**
   تحمل المتطلبات ليقدّم فريقك عرض السعر خلال أيام.

> **«تهانينا على [الخط أو المنشأة الجديدة]. مورّدو المصانع المماثلة يُسألون عادةً عن [الحاجة المحددة] في الأشهر الأولى. إن كنتم تراجعون المورّدين لـ[الفئة]، فمحادثة في 20 دقيقة مع [شركتك] تعرّفكم بمُدد التوريد لدينا ومراجعنا.»**
>
> 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**	المصنع أو المقاول أو المجموعة الصناعية ضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول.
2	**صانع القرار المناسب**	يحضر صانع قرار المشتريات أو الشؤون التجارية؛ ولا يُحتسب المؤثّر التقني إلا إن وافقت عليه مسبقًا.
3	**حاجة معلنة**	يذكر المتطلبات بكلماته هو، وتنتقل إلى حزمة المتابعة لعرض سعرك.
4	**انعقد 20 دقيقة أو أكثر**	ينعقد 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة ممثلك المسمّى.
5	**جهة جديدة بالنسبة إليك**	ليس عميلًا حاليًا، ولا عرض سعر أو صفقة مفتوحة، 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 تسترد 275 دولارًا (1,031 ريال) أو نستبدله. ويمكن التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5.

الخطوة التالية: اطّلع على أرقام التصنيع والمورّدون الصناعيون 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.