

الوصف الوظيفي

المسمى الوظيفي:	مدير الدولة – التعليم التنفيذي		
التبعية الوظيفية:	المدير العام		
القسم:	التعليم التنفيذي – مكتب المملكة العربية السعودية		
الفئة الوظيفية:	العلاقات	المستوى:	6

عن الكلية

في كلية لندن للأعمال، نسعى إلى إحداث تأثير عميق على طريقة ممارسة الأعمال في العالم، وعلى تأثير الأعمال في المجتمعات. تعمل أقسامنا بجد لضمان تقديم خدمة تعليمية عالمية المستوى، وتحقيق التميز الأكاديمي، والحفاظ على ريادتنا بين كليات الأعمال على مستوى العالم.

من خلال أعضاء هيئة تدريس متميزين وحلول تعليمية مبتكرة، نُمكّن الأفراد والشركات عبر تجارب تعليمية تحويلية توسّع آفاقهم المهنية وتفتح أذهانهم على مستوى عالمي. نوفر برامج دراسات عليا لقادة المستقبل، بالإضافة إلى برامج تنفيذية مفتوحة ومخصصة للمحترفين والعملاء من الشركات. تساعدنا على تحديد رؤيتهم المستقبلية وتوجهاتهم الاستراتيجية.

ونظرًا لمكانة لندن كمركز مالي وريادي وثقافي، فإننا ننجح في جذب طلاب وأكاديميين من خلفيات متنوعة، مما يوفر فرصًا غير محدودة لبناء علاقات مهنية مع خبراء الصناعة وخريجي الكلية من جميع أنحاء العالم.

عن القسم

يُعنى قسم التعليم التنفيذي بتصميم وتقديم برامج عالمية المستوى في مجالات الإدارة وتطوير القيادة، ويضم أكثر من 30 برنامجًا مفتوحًا للأفراد، بالإضافة إلى برامج مصممة خصيصًا للمؤسسات العالمية. ويُعد التعليم التنفيذي جزءًا محوريًا في تحقيق رؤية الكلية وتأثيرها على عالم الأعمال.

الغرض من الوظيفة

يتولى شاغل هذا المنصب تمثيل كلية لندن للأعمال على أعلى مستوى في مركز تطوير الإدارة – فرع المملكة العربية السعودية. ويتحمل مسؤولية قيادة الفريق المحلي وضمان مشاركته وفاعليته وتقديمه لخدمة متميزة للعملاء بكفاءة واحتراف.

كما يعمل على بناء علاقات راسخة ومستدامة مع المؤسسات الكبيرة والمتوسطة في المملكة والمنطقة بشكل عام.

يتعاون بشكل وثيق مع الفرق الموجودة في لندن ودبي لتعزيز العلاقات الحالية وتأسيس علاقات جديدة مع الجهات السعودية، وفهم احتياجاتهم وتصميم حلول تعليمية فعالة لمواهبهم القيادية (من مجالس الإدارات إلى المدراء المتوسطين).

يدير عادةً محفظة من العملاء، ويقود جهود تطوير الأعمال للحصول على فرص وشراكات جديدة.

ويتحمل المسؤولية الكاملة عن نجاح العلاقات مع العملاء في المملكة، وربحية الحلول المقدمة، والقيام بعمليات التأهيل، والعرض، والفوز، والتعاقد، وتفعيل الحلول المتفق عليها بالتعاون مع الفرق في السعودية ولندن.

المجالات الأساسية للمساءلة ومؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

المجالات الأساسية للمساءلة

الاستراتيجية، التخطيط والنمو

- المساهمة في تطوير رؤية واستراتيجية القسم بما يتماشى مع رؤية الكلية.
- إعداد وتنفيذ خطة نمو استراتيجية تهدف إلى ترسيخ مركز تطوير الإدارة في المملكة كمزود رائد للتعليم التنفيذي.
- تحديد وبناء شراكات مع الجهات الحكومية، والمؤسسات الكبرى، وقادة القطاع الخاص.
- وضع خطط للعملاء الحاليين أو المحتملين والإشراف على تنفيذها وفق أهداف الإيرادات أو المشاركة.
- تطوير مؤشرات أداء لقياس جودة العلاقات وتأثيرها.

استقطاب العملاء وإدارة العلاقات

- بناء علاقات مع صناعات القرار، والمديرين التنفيذيين، وقادة الموارد البشرية.
- قيادة تطوير وإدارة محفظة من العملاء الحاليين والجدد.
- الإشراف على إعداد العروض الكبرى وتقديمها عند الحاجة.
- مراجعة مستوى الخدمة المقدمة باستمرار لضمان جودتها.
- استخدام الخبرة المهنية لخلق فرص جديدة وتطوير مبادرات مبتكرة.

معرفة الحلول والمنتجات

- متابعة الاتجاهات الحديثة في السوق والتعليم والتطوير المهني لضمان تقديم حلول فعالة ومبتكرة للعملاء.
- الإلمام العميق بعروض الكلية والمنافسين، والاحتياجات المتغيرة للعملاء.
- مواكبة العروض مع مبادرات "رؤية 2030" واحتياجات تطوير القيادة في المملكة.
- التعاون مع فريق لندن لتصميم برامج تعليم تنفيذي مخصصة للمملكة.

التحليل وإعداد التقارير

- إجراء تحليلات دقيقة للبيانات للكشف عن الأنماط والتوجهات، واستخدام هذه الرؤى لدعم القرارات المستقبلية.

الجانب التجاري

- قيادة المناقشات التجارية والمفاوضات التعاقدية مع العملاء.
- فهم متطلبات العملاء وربطها بعروض الكلية وأهدافها المالية.
- تحقيق أو تجاوز أهداف الإيرادات الشخصية والمساهمة في أهداف الفريق.

الاتصالات

- قيادة تطوير وتنفيذ استراتيجيات تواصل فعالة مع العملاء وأصحاب المصلحة لزيادة الإيرادات وتعزيز التفاعل.

إدارة المشاريع

- تقديم الخبرة التخصصية للمشروعات الاستراتيجية والمعقدة وذات التأثير العالي لدعم تنفيذها بنجاح.

التوظيف

- قيادة جهود تحديد، واستقطاب، وتحويل أصحاب المصلحة إلى شركاء استراتيجيين داعمين.

التعاون وإدارة أصحاب المصلحة

- بناء علاقات مؤثرة مع مختلف الجهات في الكلية.
- تمثيل القسم في المبادرات المشتركة بين الأقسام.
- الإدارة المالية
- المساهمة في إعداد ميزانية المكتب السعودي.
- إدارة الميزانية بفعالية لضمان ضبط التكاليف وتحقيق القيمة مقابل المال.

إدارة الأفراد

- قيادة وتطوير وإدارة فريق عالي الأداء في المملكة.
- تحديد الأولويات وتقديم الدعم والتقييم الدوري لأداء الأفراد والفريق.
- إدارة الموارد البشرية لضمان تقديم منتجات وخدمات الكلية بكفاءة.
- إدارة التغيير
- تمثيل نموذج السلوك المتوقع من الزملاء أثناء التغيير، ووضع وتنفيذ خطط فعالة لتطبيقه داخل القسم.

مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

- وجود استراتيجيات واضحة ومُطبقة بشكل فعال.
- بناء علاقات استشارية موثوقة مع العملاء.
- تحقيق أو تجاوز الأهداف المالية ومعدلات المشاركة.
- وجود إطار قوي لقياس رضا العملاء.
- تقديم حلول ومبادرات مبتكرة ورائدة.
- ارتفاع درجة تفاعل الفريق المحلي.
- تشغيل نظام تقارير دقيق وفعال يدعم اتخاذ القرار.
- مساهمة ملحوظة في المبادرات المشتركة بالكلية.
- تقديم أعمال عالية الجودة من المتعاقدين.
- إعداد ميزات دقيقة دون تجاوزات.
- المساهمة في تحسين تصنيفات الكلية العالمية.

المؤهلات والمعرفة والمهارات المطلوبة

- شهادة بكالوريوس أو خبرة معادلة.
- (أو ما يعادله MBA مثل) مؤهل مهني.
- مهارات تواصل ممتازة وقدرة على بناء علاقات مع كبار العملاء.
- مهارة عالية في التفاوض وبناء العلاقات والتأثير.
- شبكة علاقات واسعة مع الجهات الحكومية والشركات وقادة الموارد البشرية والتطوير.
- خبرة كبيرة في تطوير الأعمال واستراتيجيات النمو واكتساب العملاء في التعليم التنفيذي أو التعلم المؤسسي.
- فهم عميق لسوق التعليم في المملكة والمنافسين وبرامج التدريب والبرامج الحكومية (رؤية 2030، هدف، صندوق الاستثمارات العامة).
- قدرة مثبتة على تنمية الإيرادات وبناء شراكات كبرى.
- خبرة في المبيعات الاستشارية وتقديم حلول مخصصة.
- القدرة على إدارة أصحاب مصلحة متعددين والعمل مع القادة التنفيذيين.
- مهارات مالية قوية وفهم تجاري متقدم.
- قدرة مثبتة على بناء فرق عمل فعالة وعالية الأداء.
- (مثل Power BI) وأدوات تحليل البيانات (مثل Salesforce) إتقان استخدام أنظمة إدارة العلاقات مع العملاء.

الموارد وإدارة الفريق

عدد الموظفين	3
الميزانية	سيتم تحديدها لاحقاً
تاريخ التحديث	مايو 2025