

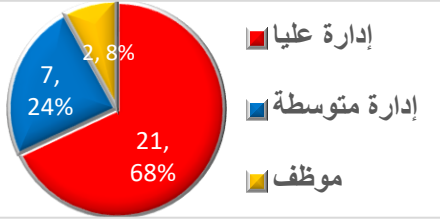
أحمد شيرين كُريم



+20 100 000 2698

askorayem@cementhome.com

ثلاثون عامًا من الإنجازات



- رئيس مجلس ادارة شركة الدلتا للسكر
- رئيس لجنة الاستثمار بالغرفة التجارية بالقاهرة
- رئيس مجلس ادارة شركة بنس بريدج لترويج الاستثمار
- عضو مجلس إدارة غرفة مواد البناء، اتحاد الصناعات المصرية (عضو هيئة المكتب)
- رئيس مجلس إدارة شعبة الإسمنت المصرية
- ممثل جمهورية مصر العربية بالاتحاد العربي للإسمنت
- نائب رئيس مجلس إدارة الاتحاد العربي للإسمنت

التأهيل العلمي

بصدد الحصول على الدكتوراة في إدارة عمليات التحول الرقمي

ماجستير إدارة الأعمال من إسلسكا (ESLSCA Business School) عام ٢٠١٣

بكالوريوس إدارة الأعمال، من كلية التجارة، جامعة عين شمس، ١٩٩٤

الوظائف والإنجازات (إدارة متوسطة)

مدير التسويق التجاري وحسابات كبار العملاء،
بيبيسي كولا، ٢٠٠٠/١١ إلى ٢٠٠٢/٣
إشياء وتطوير منظومة وإدارة التجارة الحديثة
والمتطورة
فتح أسواق لتصدير منتجات الشركة في كلاً من
العراق وليبيا

مدير التصدير وتطوير الأعمال في شركة أمريكانا،
١٩٩٨/٩ إلى ٢٠٠٠/١١

إطلاق الشركة ومنتجاتها من البداية وحتى
النجاح في غزو الأسواق المحلية
إشياء إدارة التصدير وفتح أسواق للتصدير في
ليبيا والسعودية وبعض الدول الأوروبية

شركة شيبسي (FRITO-LAY) ٩٤ - ١٩٩٨

مدير التصدير من ٩٧/١ - ١٩٩٨/٨

فتح أسواق لتصدير منتجات الشركة في إفريقيا،
وآسيا، وأوروبا

المدير المساعد للتطوير التجاري، ١٩٩٧/١ - ٩٥/١٢

رفع الحصة السوقية للشركة بنسبة ١٠٪

مدير حسابات كبار العملاء، ٩٤/١٢ - ١٩٩٥/١٢

إشياء إدارة حسابات كبار العملاء

مندوب مبيعات كبار العملاء، ١٠ - ١٩٩٤/١٢

موزع، من يونيو إلى أكتوبر ١٩٩٤

وظائف أخرى

الوظائف والإنجازات (مستوى الإدارة العليا)

نائب رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، مارس ٢٠٢٤

المسؤول المباشر عن القطاعات التالية:

الإدارة المركزية للاستثمار الخارجي

الإدارة المركزية للاستثمار الداخلي

الإدارة المركزية للخريطة الاستثمارية

الإدارة المركزية لرعاية المستثمرين

الإدارة المركزية للمعرض والمؤتمرات والتوافقات

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة النهضة للإسمنت، يونيو ٢٠٢١

تغيير مسار الشركة من ١٩٥ مليون جنيه خسائر إلى ١٣١ مليون جنيه
أرباح في ١٧ شهرًا

إعادة هيكلة الشركة وتحويلها من الخسائر الفادحة إلى الأرباح العالية

تحويل الشركة من منظومة عمل تقليدية إلى منظومة عمل عالية الأداء

إصلاح وإعادة تشغيل خط الإنتاج الذي ظل مغلقاً لسنوات بسبب أعطاله

تشغيل خط الإنتاج المعطل لسنوات، وإنتاج الإسمنت الأخضر

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة بناء مصر، يونيو ٢٠١٢ إلى مايو

٢٠٢١

إشياء أول موقع إلكتروني مصري يقوم على تقديم الخدمات التسويقية

والمعلوماتية لقطاع الإسمنت في مصر والشرق الأوسط

إشياء أول تقرير معلوماتي دوري (سنوي وربع سنوي) يشتمل على معدلات

أداء صناعة الإسمنت في مصر

الإستحواذ على ثقة منتجي الإسمنت والهيئات الاستثمارية، لكي تصبح بناء

مصر من أكبر مقدمي الخدمات التسويقية، والمعلومات المتعلقة بصناعة

الإسمنت في مصر

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة الفراعنة لتجارة الإسمنت، من

يناير ٢٠٠٦ إلى مايو ٢٠٢١

موظف مبيعات بشركة إيمانويل تورز للسياحة، من

أكتوبر ١٩٩٢ إلى مارس ١٩٩٤

موظف مبيعات بشركة (Lift Lock Wholesale) في

كندا، من يوليو ١٩٩٢ إلى أكتوبر ١٩٩٢

التدريب الوظيفي

تم الحصول على الدورات التدريبية وورش

العمل التخصصية والاحترافية من أعلى

المنشآت التعليمية والتدريبية المتخصصة

المهارات اللغوية

اللغة العربية: اللغة الأم

اللغة الإنجليزية: التحدث بطلاقة

إنشاء واحدة من أكبر شركات توزيع الإسمنت في مصر، المفضلة لدى

المنتجين والعملاء

توزيع أكثر من ٣٠,٠٠٠ طن من الإسمنت شهرياً في خمس محافظات

مصرية

الوصول إلى رتبة أفضل موزع للإسمنت في ثلاث من شركات الإسمنت،

ومن أفضل ١٠ موزعين في ٦ شركات أخرى

رئيس قطاع المبيعات والتسويق لشركة حلوان لإنتاج الإسمنت، من مارس

٢٠٠٢ إلى يناير ٢٠٠٦

تحويل الشركة من منظومة العمل التقليدية لشركات قطاع الأعمال إلى ثقافة

العمل كشركة تعمل وفقاً لنظام القطاع الخاص

إعادة بناء وتنظيم الإدارة، مشتملاً على تغيير جميع الموظفين، والتحول إلى

مستوى عالي من الأداء

وضع إستراتيجيات معاصرة للتسويق والبيع، وتحقيق نمو الحصة السوقية

بمقدار ٤%

تعديل وضع منتجات الشركة في السوق حيث أصبحت المنتجات الأعلى في

نظر العملاء

رفع حجم المبيعات من ٤٠٪ إلى ١٠٠٪ من الطاقة الإنتاجية للمصنع، وذلك

بتوزيع المنتجات في كلا من السوق المحلي والأسواق الدولية

مضاعفة القيمة المالية للشركة ثلاثة أضعاف في ٣,٥ سنوات