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
3 نوفمبر 2026	v3.0	العربية	6

Remote Pro Ai · Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co. · الخبر، المملكة العربية السعودية · سجل تجاري 2051247519 · الرقم الوطني الموحد 7034596812 · الرقم الضريبي 3116280154

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

شبكة تسليم متعاقدة: فريق مسمّى من 5 أعضاء وقائد فريق، مخصص لك ويقوده مدير حسابك المخصص، بمتصلين باللهجة الخليجية للمشتري الخليجي.

إنسان يُجري كل مكالمة، وإنسان يعتمد كل رسالة.

20
اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق في كل شهر تسليم

2
صفقتان مغلقتان خلال 30 يومًا من أول اجتماع

275
دولارًا للاجتماع المقبول · لا شيء مقدمًا في الشهر الأول

18 من 20
على الأقل تتأهّل، وإلا الاستبدال أو الاسترداد نقدًا

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	**حدّ أدنى لقيمة الصفقة** تحدده معنا عند التهيئة، يُعدّ عنده العقد الموقّع أو الفاتورة الأولى المسدَّدة صفقة مغلقة؛ واختره حيث تهمّك صفقتان
الأسواق	السعودية والخليج أولًا؛ وبريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة انتقائيًا
ما لا يناسبنا	العروض الموجّهة للأفراد، والمنتجات التي لم تُطلق بعد، والمشترون الذين لا يُوصل إليهم إلا بالمنافسات العامة، والعروض التي لا يوجد من جهتكم من يحضر اجتماعاتها، أو حدّ أدنى للصفقة أصغر من أن تهمّك صفقتان مغلقتان.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في المعيار 1 بصفته
01	الرئيس التنفيذي للمعلومات	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
02	الرئيس التنفيذي لأمن المعلومات	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
03	رئيس / مدير تقنية المعلومات	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
04	رئيس البنية التحتية	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
05	رئيس المخاطر والامتثال	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
06	مدير المشتريات (للاتفاقيات الإطارية)	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
07	الرئيس التنفيذي / المؤسس في الشركات المتوسطة	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)

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 إشارة التوقيت المناسب على بطاقة البحث قبل كل تواصل.

إشارات الشراء التي نرصدها

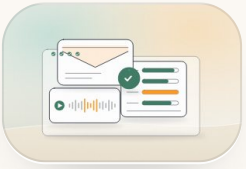
- متطلبات امتثال أو تدقيق جديدة من الهيئة الوطنية للأمن السيبراني
- توظيف قادة أمن أو تقنية معلومات
- تجديد التراخيص والشهادات
- مناقصات واتفاقيات إطارية منشورة
- مشاريع الانتقال إلى السحابة أو البنية التحتية
- المشاركة في Black Hat MEA أو LEAP أو المعارض الإقليمية

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



مجلد الأدلة لكل اجتماع: الملخص، ورسالة العميل المحتمل، ومرجع التسجيل، وبطاقة التقييم.



عدّاد الـ30 يومًا لصفقتين مغلقتين يبدأ عند أول اجتماع مسلَّم.

04 المعايير · التقارير · الخطوة التالية

ما يُحتسب، وما تراه، وما يلي

المعايير الأربعة، مطبّقةً

#	المعيار	معناه، ودليله
1	**صاحب قرار الميزانية في الاجتماع**	يحضر من يملك اعتماد الإنفاق، أو نائب مسمّى كتابيًا؛ وتُؤكَّد الصلاحية في المكالمة.
2	**الحاجة والتوقيت مؤكّدان في مكالمة مسجّلة**	يذكر العميل المحتمل بكلماته المشكلة ومتى ينوي القرار؛ ومرجع التسجيل مرفق.
3	**استلم العميل المحتمل ملخص عرضك**	ملخص من صفحة واحدة لعرضك، بسعرك أو نطاق سعرك المتفق عليه عند التهيئة، يُرسل ويُقرّ باستلامه قبل الاجتماع.
4	**طلب العميل المحتمل الاجتماع كتابيًا**	رسالة رسمية من عنوان شركة العميل المحتمل يطلب فيها الاجتماع لمناقشة التعاقد: الدليل، ويبقى لك.

في هذا القطاع: الحساب المؤسسي ضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول.

اقبل الاجتماع أو قدّم «اعتراض» خلال يومَي عمل من بطاقة التقييم مع ذكر المعيار؛ والصمت قبول. ويبتّ رئيس خدمة من خارج فريق حسابك خلال يومَي عمل من التسجيل، ويصلك القرار كتابيًا. وغياب المشتري لا يُفوتّر ولا يُحتسب.

ما نبلغك به

المقياس	المستوى	متى
الاجتماعات المؤهّلة للإغلاق	20 اجتماعًا متعاقدًا عليه في كل شهر تسليم	الكشف الشهري
حدّ التأهّل	18 من 20 على الأقل وفق المعايير الأربعة	الكشف الشهري
الدليل لكل اجتماع	الملخص، ورسالة العميل المحتمل، ومرجع التسجيل، وبطاقة التقييم	كل اجتماع
القبول أو الاعتراض	خلال يومَي عمل؛ والصمت قبول؛ ويبتّ رئيس خدمة مستقل خلال يومَي عمل	كل اجتماع
الاستبدال قبل الاسترداد	استبدال خلال 10 أيام، وإلا 275 دولار (1,031 ريال) نقدًا خلال 5 أيام عمل	الكشف الشهري
صفقتان مغلقتان	خلال 30 يومًا من أول اجتماع مسلَّم، وإلا نواصل العمل مجانًا	عدّاد البوابة

العرض نفسه في كل قطاع: **20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق في كل شهر تسليم** بسعر 275 دولار (1,031 ريال) للاجتماع المقبول، وصفقتان مغلقتان خلال 30 يومًا من أول اجتماع مسلَّم. 18 من 20 على الأقل تتأهّل؛ والاجتماع الناقص أو غير المؤهّل يُستبدل خلال 10 أيام وإلا يُردّ ثمنه نقدًا. الشهر الأول بفاتورة أسبوعية عن المقبول فقط، ولا شيء مقدمًا. التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5 بالسعر نفسه. واختياريًا، والخيار لك: نُغلق الصفقة نيابةً عنك مقابل 1,500 دولار (5,625 ريال) عن كل صفقة نُغلقها نحن.

الخطوة التالية: فحص سوق مجاني مدته 5 أيام لقطاع خدمات تقنية المعلومات والسحابة والأمن السيبراني. مكالمة استبيان واحدة، ثم ملف عميلك المثالي و50 شركة مستهدفة بالاسم مع دور صانع القرار في كلٍّ منها، ومراجعة للمضي أو التوقف. دون تكلفة في الحالتين.

افحص سوقك مجانًا | اقرأ الضمان في صفحة واحدة

Remote Pro Ai

مجانًا · 5 أيام · لا شيء مقدمًا

فحص سوق مجاني خلال 5 أيام قبل أن تدفع شيئًا

ترى ملف عميلك المثالي والشركات الخمسين المسمّاة التي سنتصل بها قبل أن توقّع أي شيء.

البريد
info@remote-pro.ai

مكتب رئيس مجلس الإدارة
ceo@remote-pro.ai

موقع الخدمة
growth.remote-pro.ai

موقع الشركة
remote-pro.ai

تتعاقد Remote Pro Ai مع عملائها في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة من خلال شركتها السعودية Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co.، الخبر، سجل تجاري 2051247519، الرقم الوطني الموحد 7034596812، الرقم الضريبي 3116280154، وتخضع العقود للنظام السعودي.