



الملف التعريفي للمؤسسة · شركات الخدمات المهنية والاستشارات

خبرة محلية، وفق شروطكم.

خبرة بحرينية وخليجية في الذكاء الاصطناعي والتقنية، معروفة بالاسم أو محفوظة داخل فريقكم دون ظهور — تُدمج في ارتباطكم تماماً كما تقتضيه علاقتكم بعميلكم.

12 كتاباً منشوراً

60+ منصة منذ 2019

2 مجلسان استشاريان للذكاء الاصطناعي

3x جائزة World CIO 200

المشكلة التي تستحق أن تُسمّى

الانتشار العالمي يفوز بالتكليف. لكن الخبرة المحلية لا بد أن تأتي من مكان ما.

نموذج الاستفادة الذي يجعل التكليف مربحاً على نطاق واسع — شريك يبيع، وهرم من المساعدين ينفذون — بُني لتوزيع عدد قليل من المتخصصين على ارتباطات كثيرة. وعلى تكليف بهذه الخصوصية، لا يصل هذا الهرم إلى الأرض بالتساوي، أينما نُفّذ في الخليج. الاسم يفوز بالغرفة؛ لكن الاحتياطي خلفه أرق مما أوحى به العرض.

إحضار شريك بالطائرة لأسبوع واحد مكلف، وضحل على عمل بهذه الخصوصية. والتخلي عن التكليف يحمي الهامش، ويمنح الحصة بصمت لمن يملك الخبرة فعلاً. وتُقيّم أنظمة المشتريات البحرينية والخليجية التنفيذ المحلي بشكل مباشر بشكل متزايد — وقد يصعب على نموذج تنفيذ مركزي تلبية هذا المعيار دون اسم كبير مقيم في السوق. وما لم يُعرّض على معظم الشركات هو طريقة لسدّ هذه الفجوة بشروط تناسب علاقتها الخاصة بعميلها، معروفة بالاسم أو غير ذلك.

ما هو هذا الملف التعريفي

ليس عرضاً لاستبدال فريق التنفيذ لديكم. بل سرد لكيفية دمج متخصص كبير داخل ارتباطكم — معروفاً بالاسم، أو محفوظاً بالكامل داخل فريقكم، أيّاً كان ما تقتضيه علاقتكم بعميلكم — حين يحتاج التكليف خبرة لا يصل إليها احتياطيتكم.

كيف تُعالج هذه الفجوة عادةً

ثلاث طرق لسدّها، وتكلفة كل منها.

01 شريك يُستقَدَم بالطائرة.

اسم كبير يُستقَدَم لأسبوع، بأسعار عالمية، دون سنوات من التشغيل الفعلي داخل مؤسسات بحرينية أو خليجية — وعادة ما يلاحظ فريق العميل نفسه خلال اجتماع واحد أن الإلمام مستعار لا مُعاش.

02 تنفيذ من مبتدئين خلف عرض كبار الممارسين.

يُملأ الاحتياطي أينما وصل التكليف، معروفاً بالاسم أو لا. ما يكلف الشركة فعلياً هو حين لا يكون من ينفذ العمل بالخبرة الكافية لتحمل تدقيق العميل نفسه — وهو تفاوت يلاحظه فريق العميل عادة خلال اجتماع واحد.

03 التخلي عن التكليف.

الإخفاق الأكثر أماناً، والأكثر شيوعاً. بلا مخاطرة وبلا تعرّض — ويذهب التكليف إلى أي شركة تملك الخبرة فعلاً، أو تدّعيها بشكل أكثر إقناعاً.

كيف يعمل هذا هيكلياً

خيار رابع: خبرة وفق شروطكم.

01 معروف بالاسم أو غير ظاهر — يُتفق على ذلك قبل بدء العمل.

منسوب إليه في خطاب الارتباط وفي الغرفة حين يقتضي التكليف ذلك، أو محفوظ بالكامل داخل فريق تنفيذكم حين لا يقتضيه. في الحالتين، يُحسم الأمر مع شريككم قبل بدء العمل، ولا يكتشفه عميلكم لاحقاً كمفاجأة.

02 أربعة عقود من السجل التشغيلي البحريني والخليجي — لا مكتب أبحاث.

أدوار تقنية عليا داخل المؤسسات التي تُختبر فيها هذه الخبرة فعلياً. احتياطي لا يملكه معظم من يُستقدمون بالطائرة.

03 يعمل داخل هيكلكم، ومسؤول أمام شريككم.

وفق جداولكم الزمنية، وخط تبعيتكم الإداري، وعلاقتكم بالعميل. هذا يضيف خبرة إلى عرضكم أو فريق تنفيذكم — ولا ينافس على ملكية أي منهما.

لماذا تُحسم الشروط مقدماً

تقوم استقلالية هذه المؤسسة التي تتبعها لمجالس الإدارة والوزارات على عدم وجود منتج أو انتماء خفي يجب الإفصاح عنه. أياً كان ما يحتاجه ارتباطكم — اسماً منسوباً أو حضوراً هادئاً — يُحسم ذلك مع شريككم قبل بدء العمل، بحيث لا يتعرض أي طرف لمفاجأة لاحقاً.

كيف يبدأ الارتباط

أربع خطوات، متفق عليها قبل أي تعارف.

تدخل معظم الشركات من الخطوة الأولى أو الثانية، ولا تحتاج الثالثة أبداً.

01 تحديد النطاق

مكالمة سرية لتحديد ما إذا كانت الفجوة حقيقية وما إذا كانت هذه الملاءمة مناسبة — قبل التزام أي طرف بشيء.

02 الاتفاق على الشروط

هل العمل منسوب بالاسم أم محفوظ داخل فريقكم، وما الذي يُفصح عنه لعميلكم إن وُجد ومتى، وأين تقع حدود الارتباط. تُحسم مقدماً وكتابياً، لا تُكتشف في منتصف التنفيذ.

03 التنفيذ

داخل ارتباطكم، وفق جداولكم الزمنية، وبالتبعية لشريككم — الخبرة التي يحتاجها التكليف، دون تخفيف ملكيتكم له.

04 التسليم

كانت علاقة العميل ملككم دائماً. هذا يعزز فجوة محددة؛ ولا يتحول إلى اعتماد دائم.

نموذج الارتباط

الانضباط الذي يقوم عليه عمق خبرتنا.

الانضباط ذاته الذي يجعل هذه الخبرة موثوقة في ارتباط مجلس إدارة، يحدد كيفية تقديمها هنا أيضاً.

كل ترتيب يُتفق عليه قبل أن يبدأ.

منسوباً بالاسم أو هادئاً، يُحسم مع شريككم مقدماً ما يراه عميلكم ومتى — لا يُكتشف في منتصف التنفيذ.

السعة تبقى محدودة عن قصد.

عدد محدود من الارتباطات في أي وقت، بحيث لا يخفّ مستوى الخبرة خلف كل ارتباط مع نمو الممارسة.

لن تقبل تكليفاً يخلق تضارب مصالح.

سيُرفض أي ارتباط يضع هذه المؤسسة على طرفي علاقة مع موّدد — أن تراجع وتراجع من الجهة ذاتها — بحيث لا يحمل اعتمادكم أي التزام خفي.

ما الذي تحصلون عليه في المقابل

اسم محدد يمكن التحقق منه خلف الجزء من العرض الذي احتاج إلى خبرة — منسوباً بالاسم أو هادئاً، تماماً كما يقتضيه ارتباطكم.

السجل

قابل للتحقق، ويستحق التحقق.

بقيادة أحمد صالح البلوشي. كل رقم أدناه معلومة عامة يمكن التحقق منها.

40

عاماً داخل الأنظمة التي تعتمد عليها المؤسسات الكبرى

3×

فائز بجائزة World CIO 200، نسخة البحرين

60+

منصة مؤتمرات ومحاضرات منذ 2019

2

مجلسان استشاريان للذكاء الاصطناعي — جامعة البحرين
التقنية وجامعة الأهلية

3

قطاعات نخدمها — المال والحكومة والأوساط الأكاديمية

12

كتاباً منشوراً في الذكاء الاصطناعي والأسواق المالية

لماذا يُدرج هذا السجل بسهولة ضمن بيانات اعتمادكم

كل رقم أعلاه يمكن لعميلكم التحقق منه بشكل مستقل، وهذا بالضبط ما يجعل إدخال هذه الخبرة إلى ارتباطكم ميزة اعتماد لا مخاطرة — منسوبة بالاسم أو لا.

الملاءمة

لمن هذه الخدمة — ولمن ليست.

العمود الثاني هو الأكثر فائدة. تحذفه معظم الشركات.

هذه الخدمة لك إذا

كان لديكم تكليف بحريني أو خليجي يحتاج خبرة في الذكاء الاصطناعي أو التقنية لا يصل إليها احتياطيكم حالياً.

كنتم مرتاحين لنسب العمل إلى متخصص خارجي أو لحفظ الترتيب بالكامل داخل فريقكم — أياً كان ما تقتضيه علاقتكم بالعميل.

كان الارتباط حاجة محددة النطاق والمدة — لا مسألة توظيف دائم.

أردتم شخصاً شغل هذه الأنظمة فعلياً، لا من قدام استشارة بشأنها فقط.

ليست هذه الخدمة لك إذا

احتجتم توظيفاً محلياً دائماً بدوام كامل بدلاً من ارتباط محدد النطاق.

كان التكليف سيضع هذه المؤسسة على طرفي علاقة هي مستقلة داخلها بالفعل.

سنقول ذلك مبكراً

إذا انطبق عليكم العمود الثاني، فستسمعون ذلك في مكالمة تحديد النطاق لا بعد عملية تقديم عرض. وهذا هو الحكم ذاته الذي كنتم لتوظفوا هذه المؤسسة من أجله.



ابدأ بمكالمة تحديد النطاق، لا بعرض.

الموقع الإلكتروني

FintechAIAdvisory.com

المقر

مملكة البحرين — نخدم دول الخليج

البريد الإلكتروني

hello@FintechAIAdvisory.com

المسؤول الرئيسي

أحمد صالح البلوشي