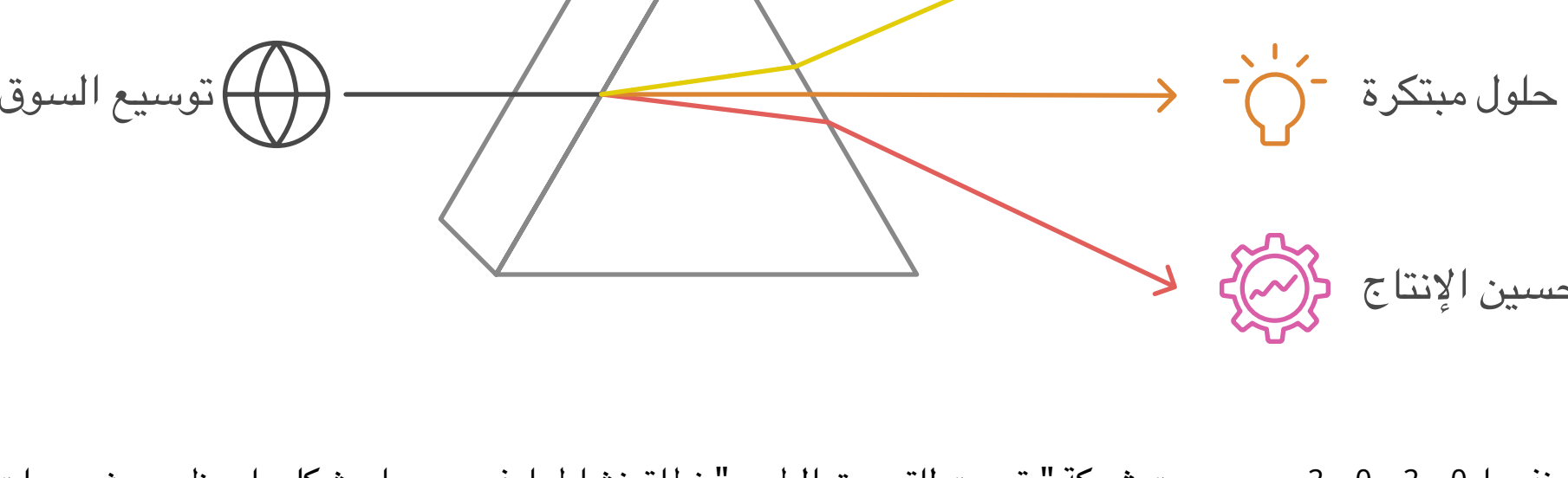


شركة ترست للتسويق الطبي

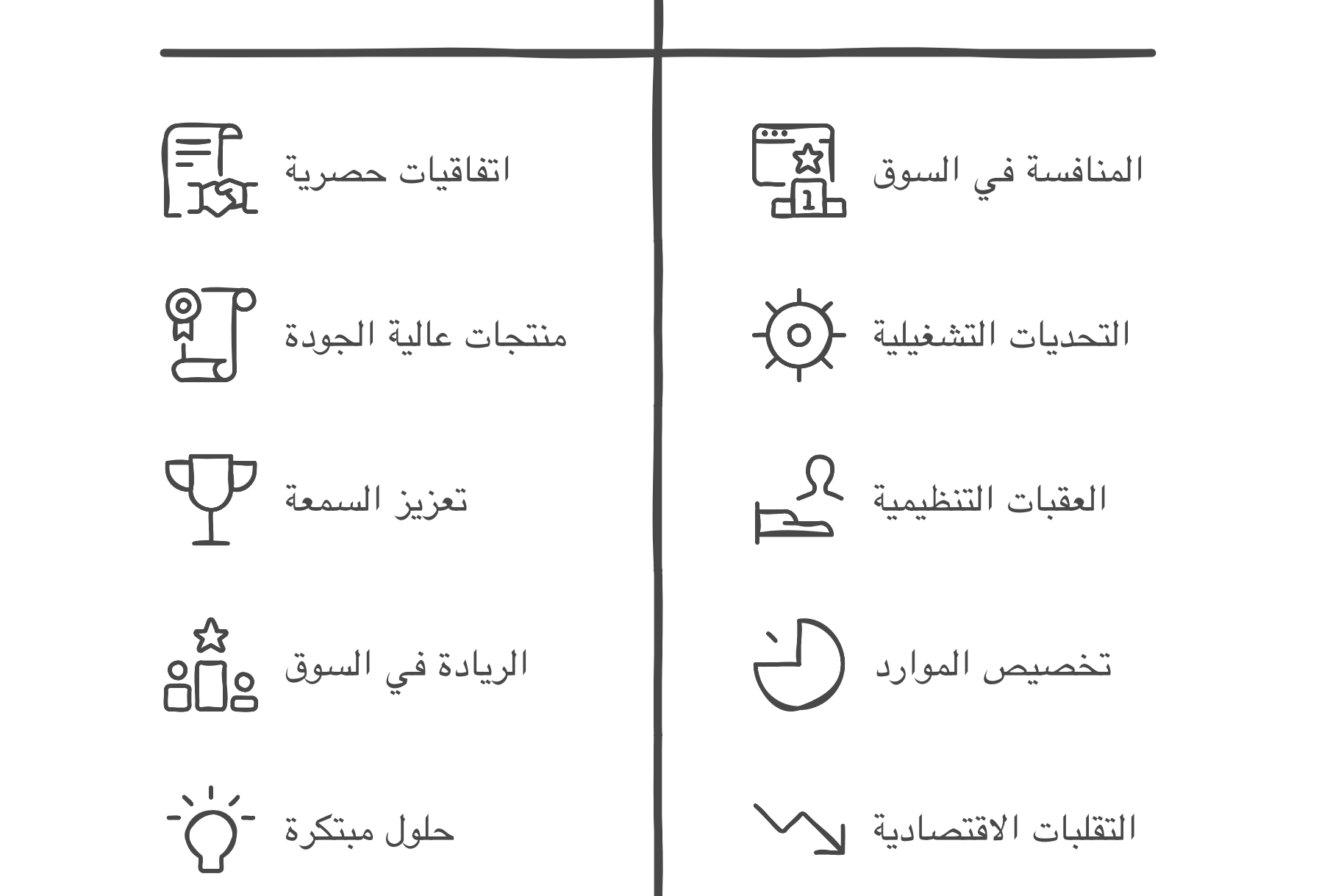
منذ تأسيسها، وضعت شركة " ترست للتسويق الطبي " نصب عينها تلبية احتياجات السوق المتنامية في مجال المستلزمات الطبية، أغذية الأطفال، والأدوية العلاجية، مع الالتزام بأعلى معايير الجودة، بفضل بناء شبكة قوية من العلاقات مع الشركاء والملايين من المساهمين محلياً ودولياً، ركزت الشركة على تقديم منتجات ذات جودة عالية، مما مكنتها من تحقيق نمو سريع لتصبح واحدة من الشركات الرائدة في هذا المجال، مع توسع سريع في قاعدة عملائها وتقديم خدمات طبية عالمية المستوى.



في إطار سعيها المستمر للتطور، تعمل الشركة على استكشاف آفاق جديدة في الأسواق الطبية، وتسعى إلى توسيع نطاق عملياتها في المنطقة والعالم، وتخطط الشركة لتعزيز وجودها في مجال المستلزمات الطبية والأدوية، من خلال إقامة شراكات استراتيجية مع شركات عالمية رائدة، الهدف من هذه الجهود هو تلبية احتياجات العملاء المتزايدة من خلال تقديم حلول مبتكرة، مع تحسين وتطوير العمليات الإنتاجية وفقاً لأحدث التقنيات.

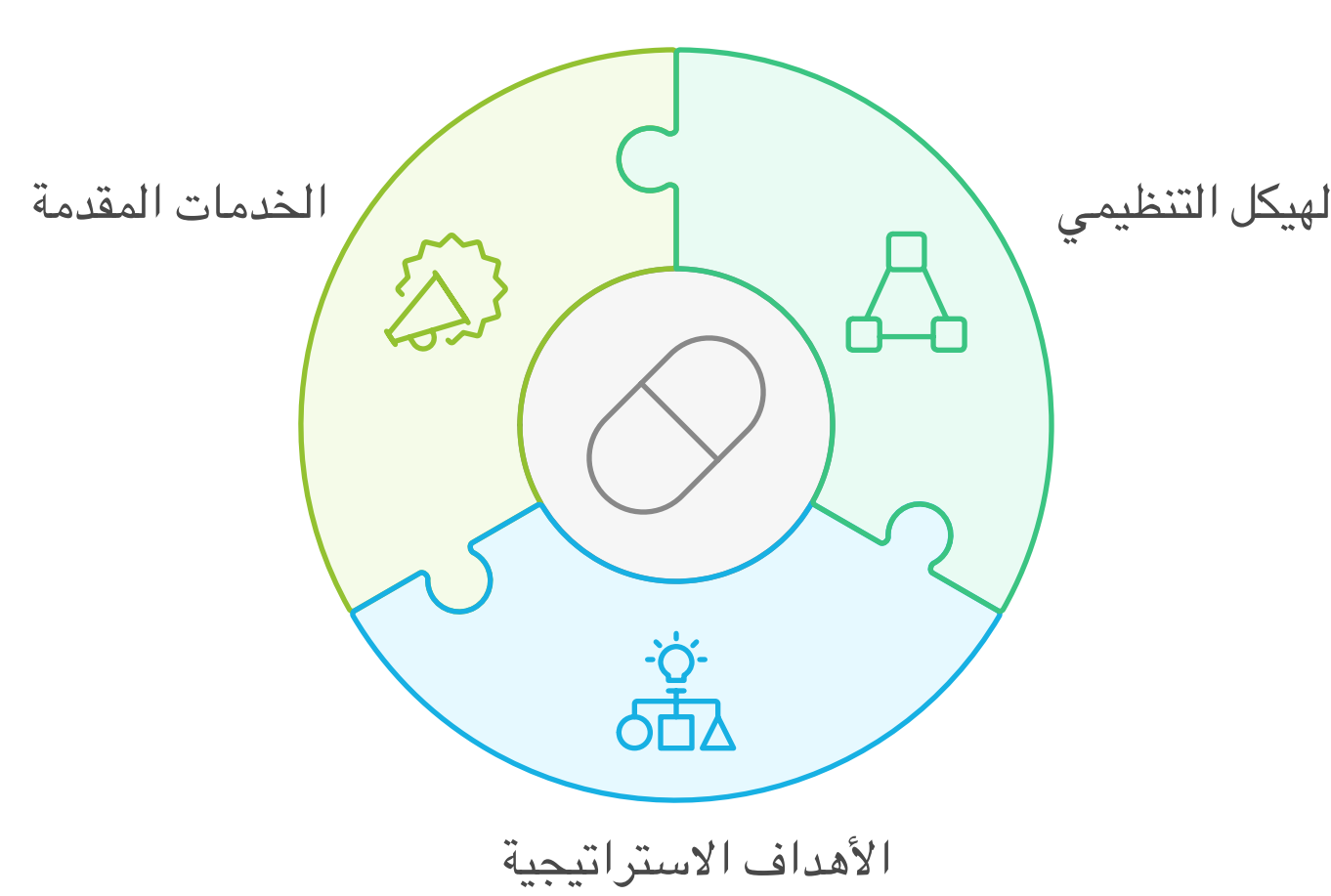


منذ عام 2020، وسعت شركة " ترست للتسويق الطبي " نطاق نشاطها في سوريا بشكل ملحوظ، حيث حصلت على العديد من الاتفاقيات الحصرية مع شركات دولية. تمكنت الشركة من تقديم منتجات عالية الجودة، مما عزز سمعتها في السوق المحلية والعالمية. واليوم، تعتبر " ترست " من الشركات المؤثرة والرائدة في مجال المستلزمات الطبية والأدوية، بفضل التزامها بتقديم حلول مبتكرة تلبي احتياجات عملائها المتنوعة.



تعتبر شركة ترست للتسويق الطبي من الشركات الرائدة في مجال التسويق الطبي، حيث تهدف إلى تقديم حلول تسويقية مبتكرة تلبي احتياجات القطاع الطبي، يتناول هذا الوثيقة التخطيط الشامل للشركة، بما في ذلك الهيكل التنظيمي، الأهداف الاستراتيجية، والخدمات المقدمة.

نظرة شاملة على تسويق الطبي ترست

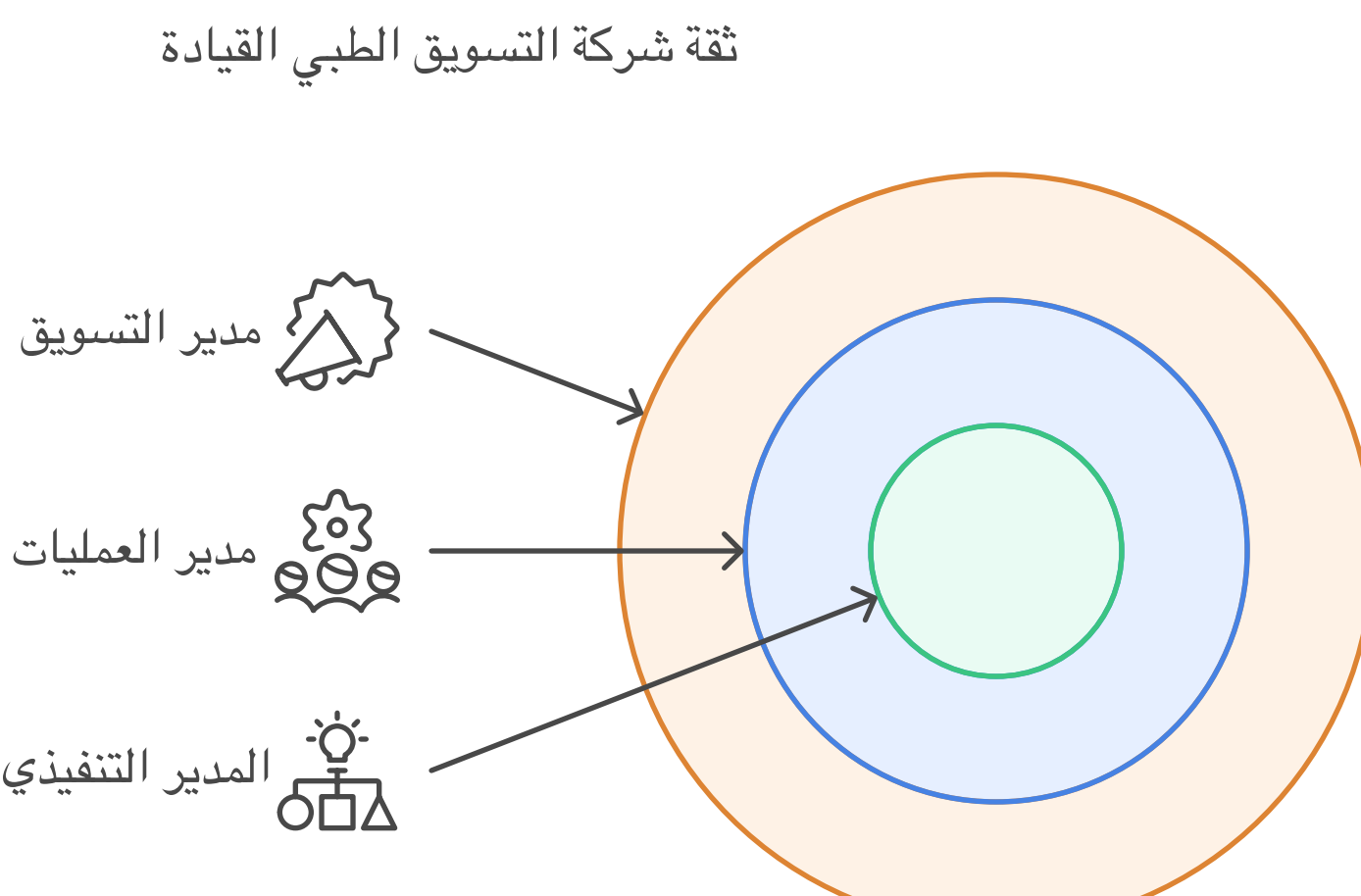


الهيكل التنظيمي لشركة ترست للتسويق الطبي

1. الإدارة العليا

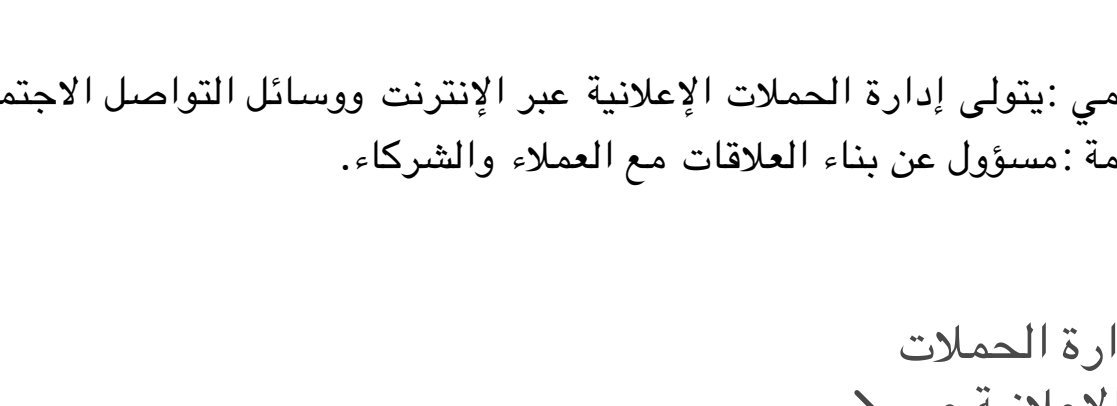
- المدير التنفيذي: المسؤول عن توجيه الشركة وتحقيق أهدافها الاستراتيجية.
- مدير العمليات: يشرف على العمليات اليومية وضمان سير العمل بكفاءة.
- مدير التسويق: مسؤول عن تطوير استراتيجيات التسويق وتنفيذها.

ثقة شركة التسويق الطبي القيادة



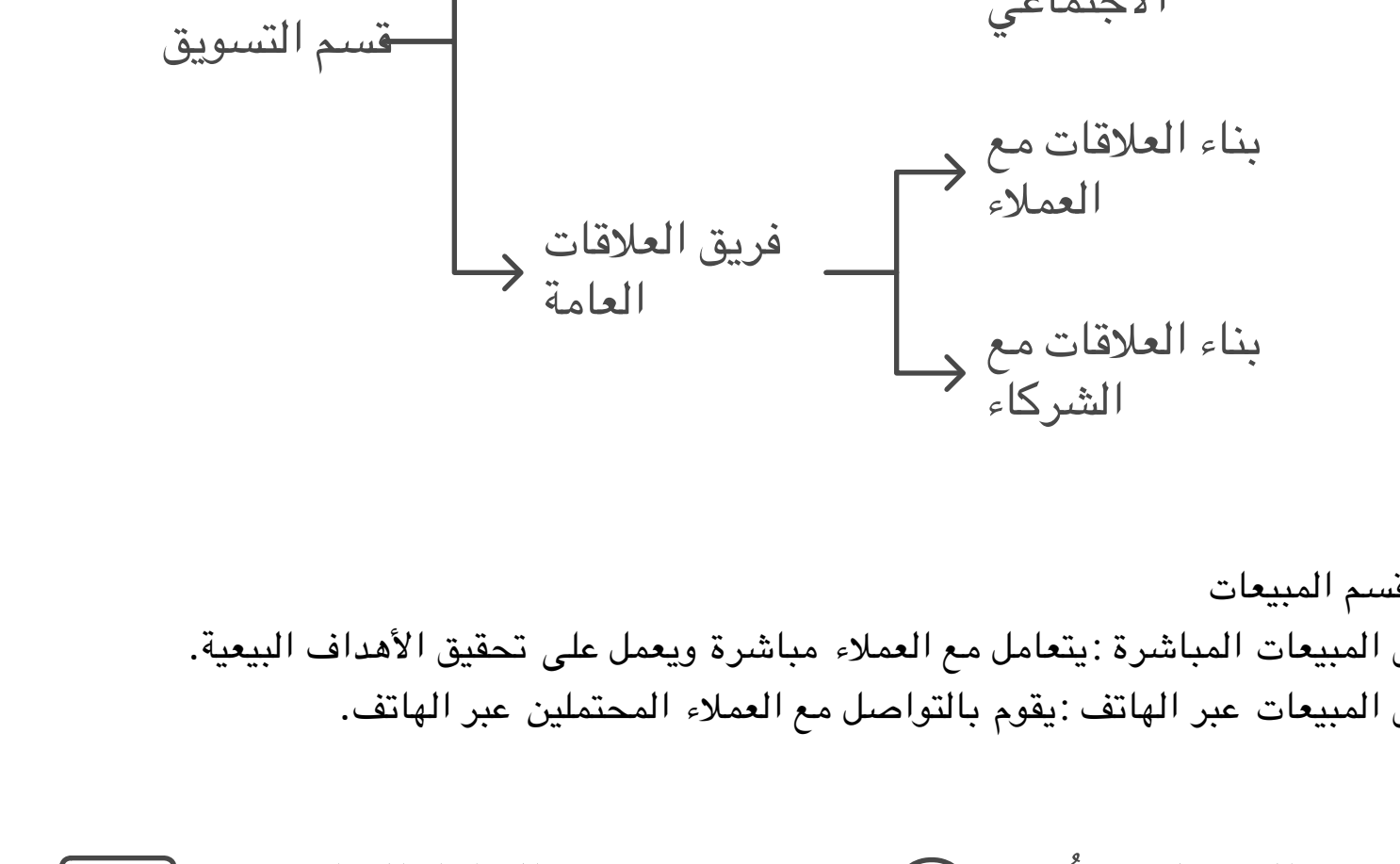
2. الأقسام الرئيسية

- قسم التسويق الرقمي: يتولى إدارة الحملات الإعلانية عبر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي.
- فريق العلاقات العامة: مسؤول عن بناء العلاقات مع العملاء والشركاء.



3. قسم المبيعات

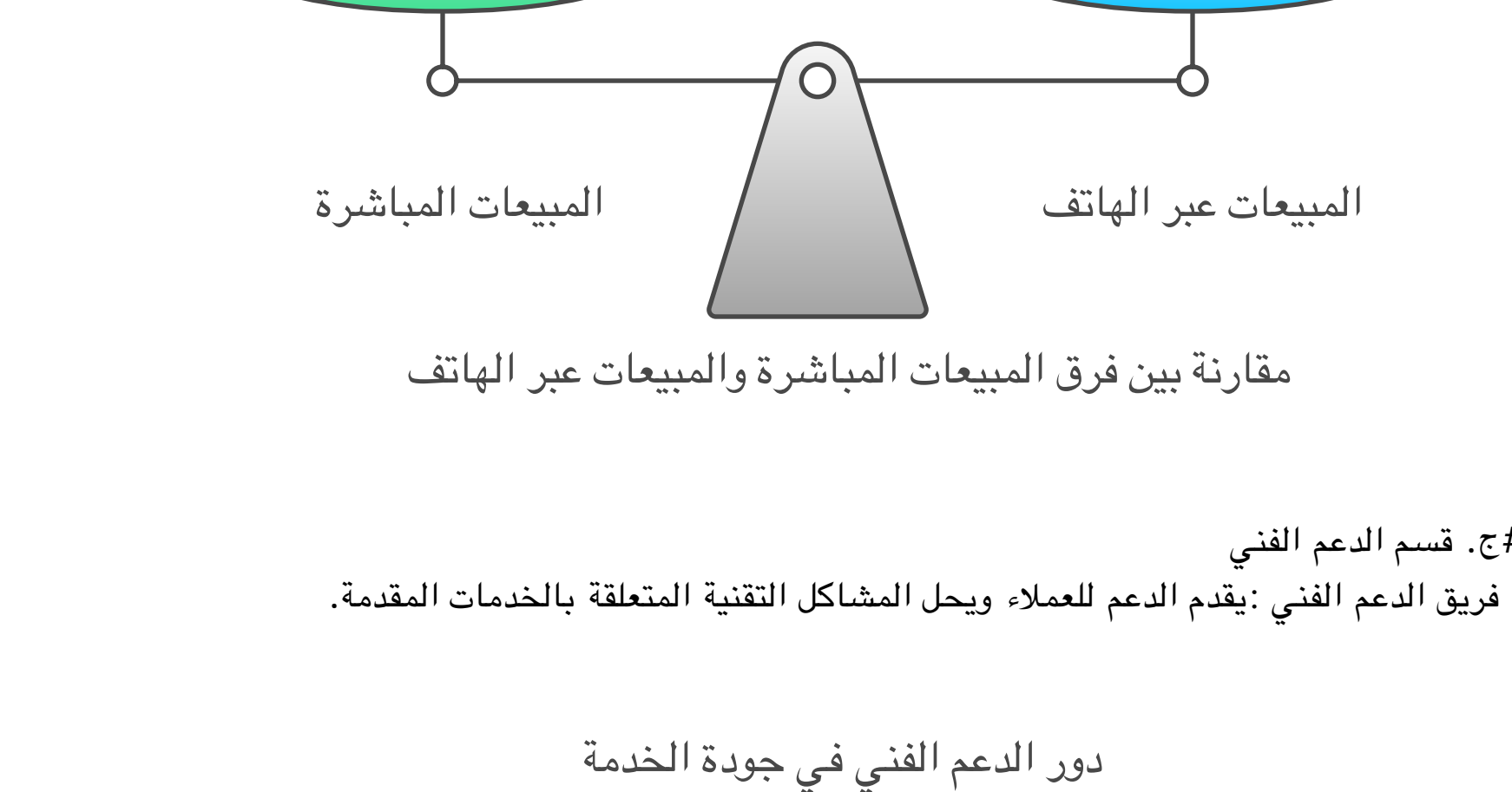
- فريق المبيعات المباشرة: يتعامل مع العملاء مباشرة ويعمل على تحقيق الأهداف البيعية.
- فريق المبيعات عبر الهاتف: يقوم بالتواصل مع العملاء المحتملين عبر الهاتف.



4. قسم الدعم الفني

- فريق الدعم الفني: يقدم الدعم للعملاء ويحل المشاكل التقنية المتعلقة بالخدمات المقدمة.

دور الدعم الفني في جودة الخدمة



3. الأقسام الداعمة

- قسم الموارد البشرية: مسؤول عن توظيف وتدريب الموظفين وتطوير مهاراتهم.

وظائف الموارد البشرية



5. قسم المالية

- يتولى إدارة الشؤون المالية والمحاسبية للشركة.

6. قسم تكنولوجيا المعلومات

- مسؤول عن تطوير وصيانة الأنظمة التقنية المستخدمة في الشركة.



الأهداف الاستراتيجية

- توسيع قاعدة العملاء: العمل على جذب المزيد من العملاء من خلال استراتيجيات تسويقية فعالة.
- تحسين جودة الخدمات: تقديم خدمات تسويقية مبتكرة تلبي احتياجات السوق.
- تعزيز العلامة التجارية: العمل على بناء علامة تجارية قوية تعكس قيم الشركة.

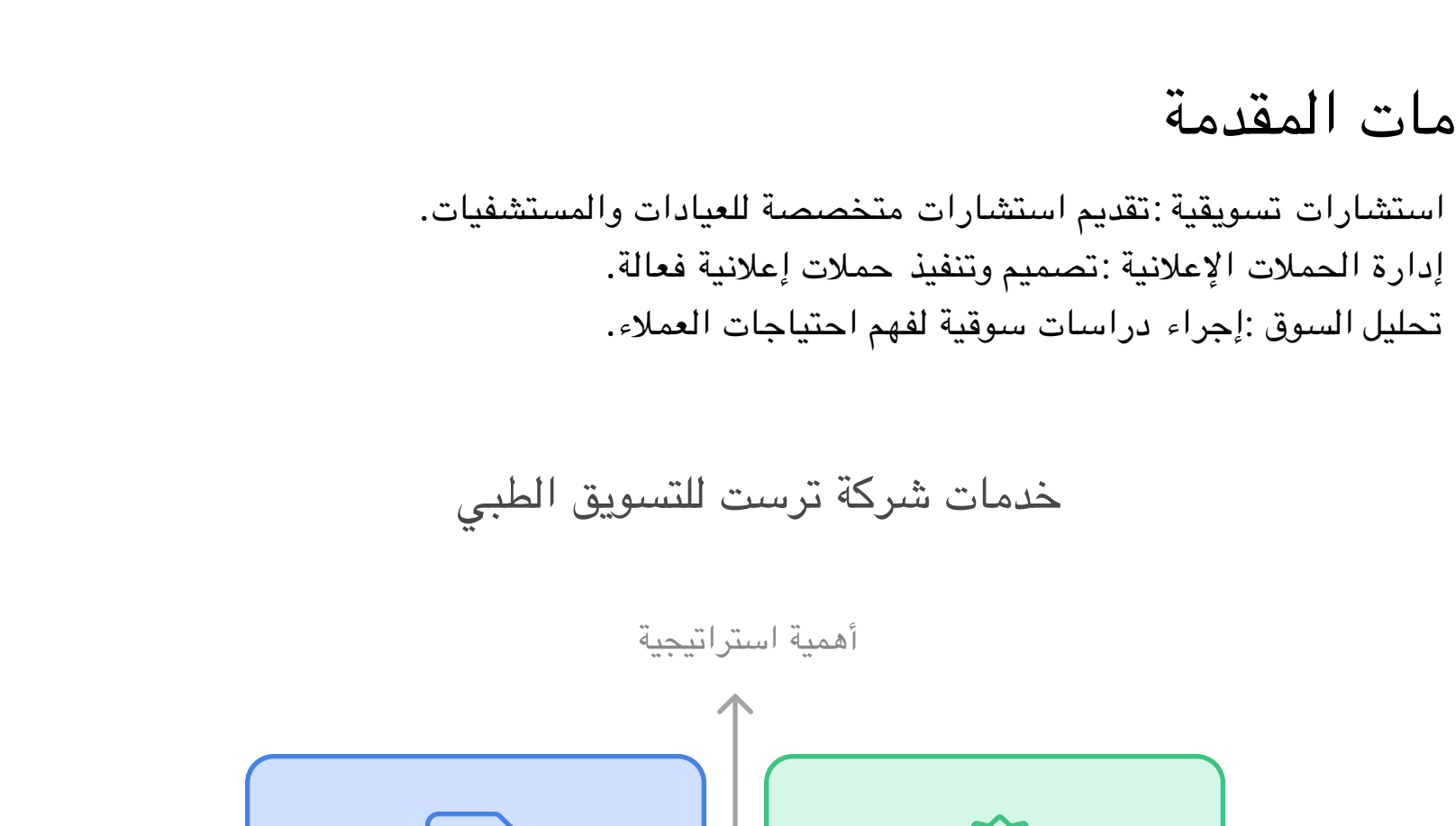
رؤية تسويق الثقة الطبية الاستراتيجية



الخدمات المقدمة

- استشارات تسويقية: تقديم استشارات متخصصة للعيادات والمستشفيات.
- إدارة الحملات الإعلانية: تصميم وتنفيذ حملات إعلانية فعالة.
- تحليل السوق: إجراء دراسات سوقية لفهم احتياجات العملاء.

خدمات شركة ترست للتسويق الطبي



الخاتمة

تسعى شركة ترست للتسويق الطبي في الشمال الشرقي لسوريا إلى تحقيق الريادة في مجال التسويق الطبي من خلال هيكل تنظيمي فعال وأهداف استراتيجية واضحة، من خلال تقديم خدمات مبتكرة، تأمل الشركة في تلبية احتياجات السوق وتعزيز مكانتها في القطاع.

دورة تحقيق الريادة في السوق

