
EXPERT TRAINER: Ashraf Osman

Ashraf Osman is a highly experienced executive whose career spans 30 years of working for international corporations in multiple geographies. His knowledge & experience cover technical, managerial and senior executive space in cross cultural environments in Canada, Middle East and Asia.

In addition to being a professional facilitator and coach, Ashraf is a regional manager of Quota® Sales Performance System (Canadian company) that is specialized in sales leadership.

As a business effectiveness consultant he delivered numerous consulting engagements to organizations aiming at creating successful business models to achieve revenue & profit growth, and maintain customers/workforce loyal and motivated.



His experience in international/regional companies, as well as forming his own business in different countries gave him the insight of what organizations need to attract, retain and motivate human talents.

He has delivered numerous coaching sessions to companies across the Middle East in myriad different areas such as leadership, coaching & mentoring, organizational trust, conflict resolution, work-life balance, corporate speech coaching & analysis, etc.

He is a fully bilingual person (A/E) with lots of professional and human traits that are appreciated by the participants of his training courses; many of them maintained a fruitful relationship with him as a life coach and mentor.

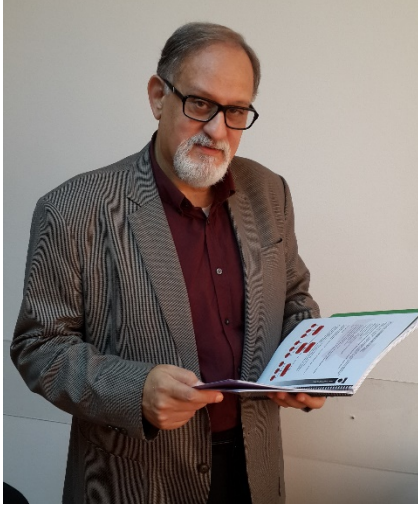
Positions held:

- Practice head, Leoron Professional Development Institute
- Regional manager, Middle East Quota® Sales Performance System.
- Founder, SMCI
- Executive Director, Business Systems Management at regional System integrator
- Country Sales Manager, Government Sector IBM Saudi Arabia (SBM)
- Founder & Partner, Evergreen Indonesia furniture (Indonesia)
- Founder & Partner, Evergreen Construction Company (Egypt)
- Held many positions in IBM during early career

Academic Achievements & Professional Certification

- BSc Computer Science & Automatic Control, 1977. Alexandria University, Faculty of Engineering
- Certified coach, Quota® sales performance system
- CPLP candidate (passed knowledge exam, working on work product submission)
- Member of IAF (International Association of Facilitators)
- Member of ATD (Association of Talent Development)

المحاضر: أشرف عثمان



أشرف عثمان مسؤول تنفيذي من ذوي الخبرة العالية التي تمتد 30 عاما من العمل للشركات الدولية في مناطق جغرافية متعددة مثل كندا و الشرق الأوسط و جنوب شرق آسيا . علمه وخبرته يغطيان المجال التنفيذي و الفني و الإداري في بيئات متعددة الثقافات .

كمستشار متخصص في فعالية الأعمال قام بالعديد من الاستشارات للمؤسسات تهدف إلى خلق نماذج تجارية ناجحة لتحقيق الإيرادات ونمو الأرباح، والحفاظ على العملاء.

قدم تجربته في الشركات الدولية / الإقليمية، فضلا عن تشكيل شركته الخاصة في بلدان مختلفة مما أعطاه معرفة عميقة بما تحتاجه المنظمات لجذب واستبقاء وتحفيز المواهب البشرية.

وألقي العديد من دورات التدريب للشركات في منطقة الشرق الأوسط في مختلف المجالات لا تعد ولا تحصى مثل القيادة والتدريب والتوجيه والثقة التنظيمية، وحل النزاعات، والتوازن بين العمل والحياة، والكلام التدريب وتحليل الشركات، الخ

يجيد أشرف عثمان اللغة العربية و الإنجليزية بنفس درجة الإجادة في المحادثه و الكتابه مع الكثير من الصفات المهنية والإنسانية التي تحظى بتقدير الكثير من المشاركين في دورات تدريبيه.

المناصب التي شغلها:

- رئيس قسم تطوير الأعمال، معهد التطوير المهني Leoron
- مدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط Quota® أداء النظام المبيعات.
- مؤسس لشركة SMCI
- مدير المبيعات ، القطاع الحكومي IBM السعودية (SBM)
- مؤسس وشريك، في شركة إيفرجرين لصناعة الأثاث (إندونيسيا)
- مؤسس وشريك، في شركة إيفرجرين (مصر)
- تقلد العديد من المناصب في IBM خلال مساره الوظيفي

الإنجازات الأكاديمية والشهادات المهنية

- بكالوريوس علوم الحاسب والتحكم الآلي، 1977. جامعة الإسكندرية، كلية الهندسة
- مدرب معتمد، نظام Quota® أداء المبيعات
- حاصل على درجة CPLP , certified professional in learning and performance
- عضو في جمعية International Association of Facilitators
- عضو في جمعية Association of talent development

معلومات شخصية

تاريخ الميلاد: 15 أغسطس 1954

الجنسية: كندية

اهتمامات: جولف، تنس الريشة، والمشي لمسافات طويلة. وتشمل الإنجازات الشخصية تسلق جبل كليمنجارو للاحتفال بعيد ميلاد الـ 50

عينة المطبوعات و الكتب

- تحتوي على مدونتي +140 المقالات حول جوانب مختلفة من فعالية الأعمال <http://ashraf-osman.com>
- مؤلف لمجموعه من الكتب (سلسلة فعالية الأعمال للمنشآت التجارية العربية):

- Business writing for Arabic speakers الكتابة العملية باللغه الإنجليزيه
- Dealing with difficult sales situations التعامل مع أصعب مواقف البيع
- Building your Unique Selling Point بناء الميزه البيعيه الفريده
- Organizational Trust الثقة المؤسسيه

قائمه ببعض الدورات التي قام بتدريسها

1. EMAAR (Jeddah)
2. FOSROC building solutions (Dubai)
3. FOSROC (Jeddah)
4. FOSROC (Khobar)
5. Qatar Datamation System (Doha)
6. Al Rabie (Riyadh)
7. NADEC (Riyadh, multiple sessions)
8. SALEC (Cairo)
9. NAQEL (Riyadh, multiple sessions)
10. ASTRA food company (Dubai)
11. Al Inma bank (Dubai)
12. RAYA holding
13. ORACLE (Riyadh)
14. IBM partners (Cairo, Riyadh)
15. Umniya Telco (Amman)
16. PEPSICO (Riyadh)
17. ITS (Integrated Technology Solutions, Dubai and Cairo)
18. SABBOUR consulting (Cairo)
19. Innovative Formula Asia (Malaysia)
- ☒ Jepara Furniture Producers Association (Indonesia)
- ☒ Jakarta Consulting Group (Indonesia)
- ☒ National Water Company (Jeddah)
- ☒ Road & Transport Authority (Dubai)
- ☒ General Organization of Social Insurance (multiple sessions across Saudi Arabia)
- ☒ Al Salam Aircrafts (Riyadh)
- ☒ Bank Al Jazira (Jeddah)
- ☒ INTIGRAL content solutions (subsidiary of STC, Riyadh)
- ☒ AL Khorayef Industries (Riyadh multiple sessions)
- ☒ Tatweer Holding (Riyadh)
- ☒ T4edu (Tatweer company, Riyadh multiple sessions)
- ☒ Saudi Rails (Riyadh)
- ☒ Multiple public training courses in different countries
33. Johnson Controls
34. FLYNAS Saudi Arabia
35. AN industrial ood s r i s
36. Saudi Fransi an