

علي ذياب

خبير مبيعات | مطور، مدرب، محفز

نبذة

الخبير علي ذياب صاحب تجربة عملية تجاوزت في مجموعها 27 سنة احتراف وفي العديد من دول العالم ومختلف الدرجات الوظيفية، وقد صمم بناء على تجربته وخبرته وما تحصل له من معارف دورة تدريبية تحمل اسم **(كيف تباع كمحترف)** (*How to Sell Like a PRO!*) حيث قامت العديد من الشركات الكبرى في المنطقة العربية باعتماد المنهجيات البيعة المعتمدة في هذه الدورة وتطبيقها ضمن أدبياتهم البيعية والتي تركز على آخر ما توصل إليه علم المبيعات. وقد حضر هذه الدورة بالذات ما يزيد على **23** ألف متدرب من جميع دول العالم، من كوريا الجنوبية وبريطانيا والهند والباكستان والتشيلي وتركيا وجميع الدول العربية وباللغتين الإنجليزية والعربية مما منح السيد علي ذياب جائزة ستيف العالمية للأعمال في الولايات المتحدة عن فئة مدرب المبيعات للعام 2017 من بين 2300 شخص من حول العالم حصد فيها السيد ذياب **الجائزة البرونزية** مكللا بها مسيرة متميزة في تأهيل محترفي مبيعات في الأسواق العربية.

هو مؤسس مجتمع محترفي المبيعات في العالم والذي يتجاوز عدد أعضائه 10 آلاف عضو في أكثر من 26 دولة في العالم وعضو مؤسس للجمعية الدولية لتطوير الأفراد والأداء في بريطانيا والذي يرأسها الخبير العالمي جيف كوك ومحكم لأربع سنوات متتالية لجائزة ستيفي العالمية للأعمال في أمريكا. وحاصل على جائزة مجلة CIOVIEWS العالمية كواحد من أكثر 10 مدربين تأثيرا في المنطقة.



التعليم والشهادات والعضويات

- ماجستير حاسب آلي - (ذكاء إصطناعي) وبكالوريوس حاسب آلي
- واحد من أكثر 10 مدربين الأكثر تأثيرا في صناعة المبيعات في المنطقة
- حكم لجائزة ستيفي العالمية للأعمال (2018-2019-2020-2021)
- رئيس تحرير مجلة أخبار وتكنولوجيا
- متحدث مؤهل لشهادة CST (مدرب مبيعات معتمد) من مجتمع لمحترفي المبيعات
- متحدث مؤهل لشهادة CSE (خبير مبيعات معتمد) من الجمعية الدولية لتطوير الأفراد والأداء - بريطانيا
- متحدث مؤهل لشهادة CM, FOM من مؤسسة المدراء المحترفين المعتمدين ICPM - أمريكا
- متحدث مؤهل لشهادة CCE, CCS, CCM & CCL من جمعية مدراء الأعمال CABA - كندا
- متحدث مؤهل لشهادة CBP من الجمعية العالمية لتدريب الأعمال IBTA - أمريكا

- متحدث مؤهل لشهادة MPM من الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع - أمريكا
- حاصل على شهادة CBP من الجمعية العالمية لتدريب الأعمال IBTA- أمريكا
- حاصل على شهادة CCT من جمعية مدراء الأعمال CABA- كندا
- حاصل على شهادة MPM من الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع - أمريكا
- حاصل على شهادة CIPM من الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع - أمريكا
- حاصل على شهادة CPM من الجمعية الدولية لإدارة المشاريع والبرامج - جمعية أمريكية
- عضو فاعل في الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع FAAPM
- رئيس لمجلس الجمعية الدولية لإدارة المشاريع والبرامج - فرع الأردن ونائب الرئيس للشرق الأوسط (2004 - 2006)
- عضو شرف في مجلس المستشارين للجمعية الأمريكية لإدارة المشاريع
- عضو الهيئة الإدارية لنادي رجال الأعمال - (Empretec-Jordan) لسنتين متتاليتين 2006-2007
- عضو في CIPD البريطانية

الخبرات العملية

- | | | |
|-----------------------------|----------------------------|--|
| منطقة مينا (2019) | مؤسس ورئيس مجلس الإدارة | شركة SalesH2O |
| العالم (2019) | الرئيس | مؤسس مجتمع محترفي المبيعات |
| منطقة الخليج العربي (2017) | مدير عام | ساندرا العالمية لتدريب المبيعات |
| السودان (2011) | مدير عام | اتش آر برو للتطوير والاستشارات |
| منطقة مينا (2010) | مدير عام الأكاديميات | سنايا القابضة |
| السودان - ليبيا (2009-2007) | مدير تطوير أعمال اقليمي | أوبتيمايزا أكاديمي |
| الأردن (2006) | مدير تنفيذي - مدير مبيعات | شركة لحظات التدريب للاستشارات الإدارية |
| الأردن (2004) | مدير تنفيذي - مدير مبيعات | شركة المدراء العصريون |
| الأردن (2003) | رئيس تحرير - مدير المبيعات | مجلة أخبار وتكنولوجيا |
| الأردن (2002) | مستشار ERP | الشركة المتحدة IBM-UBM |
| أمريكا (2001) | مدير تسويق ومبيعات | شركة زي للإتصالات |
| الأردن (1999) | مسوق برامج | الشركة المتحدة IBM-UBM |
| الأردن (1997) | مبرمج أوراكل | سلطة الطيران المدني |

مجالات الخبرة

- المبيعات وتطوير الأعمال
- التدريب والتطوير
- تطوير هيكل الجدارات وقياسه

الأبحاث العلمية

- نظام خبير للبحث في النص العربي
2001 المؤتمر الدولي للذكاء الاصطناعي - أمريكا
(IC-AI, 2001: June 25-28, 2001, Monte Carlo Resort, Las Vegas, Nevada, USA)

علي ذياب

علي ذياب هو متحدث تحفيزي محترف ومتخصص في تدريب المبيعات ساعد مئات المؤسسات على تحسين إنتاجيتهم لأكثر من 23 عامًا
يمكن أن يبلش علي ذياب في فريق المبيعات ويمكنه بناء القوة التي تحتاجها للفوز بالسوق من خلال برنامج الشهر (كيف تبني كمشرف)
لمزيد قم بزيارة

www.alithiab.com
ali@alithiab.com



حاصل على الجائزة البرونزية لجائزة ستيف العالمية للأعمال عن فئة مدرب العام ٢٠١٧ للمبيعات

الأبحاث العلمية

1999

نظام خبير للبحث في النص العربي

2001

المؤتمر الدولي للأداء الاصطناعي - أمريكا

(IC-AI), 2001: J une 25-28, 2001, Monte Carlo Resort, Las Vegas, Nevada, USA)

مجالات الخبرة

• المبيعات والتسويق والبيع الإلكتروني
• التخطيط وتطوير الأعمال
• التدريب والتطوير
• إدارة المشاريع
• تطوير هيكل الجدارات وقياسه

التعليم والشهادات والعضويات

• ماجستير حاسب الي - (ذكاء اصطناعي)
• بكالوريوس حاسب الي
• رئيس تحرير مجلة أخبار وتكنولوجيا 2003-2005
• متحدث مؤهل لشهادة CSE من الجمعية الدولية لتطوير الأفراد والاداء - بريطانيا
• متحدث مؤهل لشهادة CM, FoM من مؤسسة المدراء المحترفين المعتمدون ICPM - أمريكا
• متحدث مؤهل لشهادة CCE, CCS, CCM & CCL من جمعية مدراء الأعمال CABA - كندا
• متحدث مؤهل لشهادة CBP من الجمعية العالمية لتدريب الأعمال IBTA - أمريكا
• متحدث مؤهل لشهادة MPM من الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع - أمريكا
• حاصل على شهادة CBP من الجمعية العالمية لتدريب الأعمال IBTA - أمريكا 2011
• حاصل على شهادة CCT من جمعية مدراء الأعمال CABA - كندا
• حاصل على شهادة MPM من الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع - أمريكا
• حاصل على شهادة CIPM من الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع - أمريكا
• حاصل على شهادة CPM من الجمعية الدولية لإدارة المشاريع والبرامج - جمعية أمريكية
• عضو فاعل في الأكاديمية الأمريكية لإدارة المشاريع FAAPM
• رئيس لمجلس الجمعية الدولية لإدارة المشاريع والبرامج - فرع الأردن ونائب الرئيس للشرق الأوسط (2004 - 2006)
• عضو شرف في مجلس المستشارين للجمعية الأمريكية لإدارة المشاريع
• عضو الهيئة الإدارية لنادي رجال الأعمال (Empretec-Jordan) - لسنتين متتاليتين 2006-2007
• عضو في CIPD البريطانية

مدير عام منطقة الخليج العربي

(مستقل)

عضو مجلس الحكماء للمنطقة العربية

مدير عام

مدير عام الأكاديميات

مدير تطوير أعمال أفريقي

مدير تنفيذي - مدير مبيعات

مدير تنفيذي - مدير مبيعات

رئيس تحرير - مدير المبيعات

مستشار ERP

مدير تسويق ومبيعات

مسوق برامج

ميرمج أوراكل

• ساندتر العالمية لتدريب المبيعات - الرياض

• خبير مبيعات مستقل

• الجمعية العالمية لتطوير الأفراد والاداء www.IAPPD.net بريطانيا

• اتش آر برو، للتطوير والاستشارات

• سناب القابضة

• أوبتيما أكاديمي، الأردن - السودان - ليبيا

• شركة لقطات التدريب للاستشارات الإدارية، عمان الأردن

• شركة المدراء المصريون عمان الأردن

• شركة مصدر تكنولوجيا المعلومات - عمان الأردن

• مجلة أخبار وتكنولوجيا - عمان الأردن

• الشركة المتحدة IBM-UBM - عمان الأردن

• شركة زي للاتصالات - الولايات المتحدة الأمريكية

• الشركة المتحدة IBM-UBM - عمان الأردن

• سلطة الطيران المدني - عمان الأردن

الخبرات العملية



العملاء



Ali Thiab

Sales Facilitator, Coach & Mentor

Ali Thiab is an experienced motivational speaker and professional sales training specialist who has assisted hundreds of organizations improve their productivity for over 26 years. Ali can create a change in sales team and can build the force you need to win the market with his famous program (How to sell like a Pro!). For more

ali@alithiab.com
www.alithiab.com



2019
Sales Professionals
Societ, MENA Region

Moments of Truth! Clients

The professional help we used to get from Ali Thiab is unique. I would not like to start to count the areas of his strengths, they are too many and I am afraid I may forget one. He possesses a pleasant personality and is able to communicate with different categories of staff, seniors or juniors, and different nationalities as well additionally he is always ready with high quality of work e.g. in presentations which for sure makes him win full attention/interest of his audience...

Nadia Yohanna, HR Bank of Khartoum

Suppliers

Ali is a genius... his brain cells flourish, thank you for a brilliant event.
Tony Buzan, UK

Employees

I will never ever meet a person like you who really can make people feel great with him, every day without you is losing knowledge and every day with you is learning knowledge that you will never learn in school or Univ
Hamzeh Dabash, Bulgaria, Ex COMO



"Consistent Top Performer
#1 Account Executive
High Energy
Over - Achieves Quotas
JO Entrepreneur of Sep 2014
(Riyadi Min Biladi)"

2017
Sales Trainer of the Year
Bronze Award by Steve Awards, USA

2011
Excellence Certificate
from IBTA - USA

2003-2005
News & Technology Magazine
Editor-in-Chief, Jordan

2004
I appear in **CHOICES** magazine (UNDP) as one of Jordanian entrepreneurs in the "Jordanian Entrepreneurs: Navigate Around Obstacles to Success"

17000
I trained more than 17000 Professionals (all levels) & students on different subjects

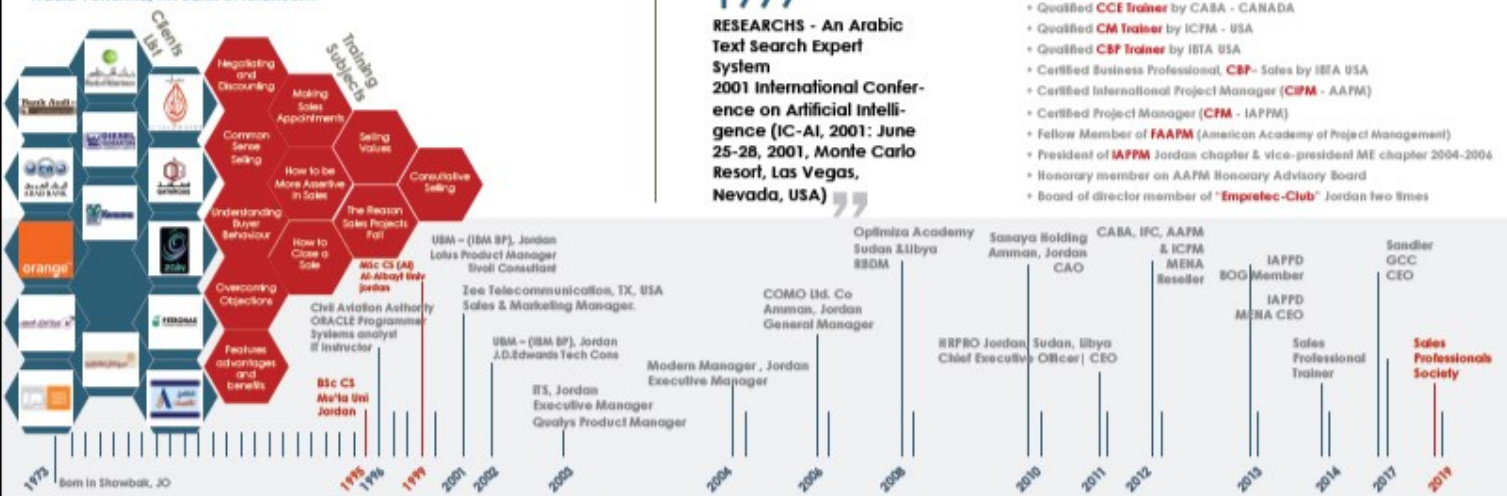
1999
RESEARCHS - An Arabic Text Search Expert System
2001 International Conference on Artificial Intelligence (IC-AI), 2001: June 25-28, 2001, Monte Carlo Resort, Las Vegas, Nevada, USA

Career

- 2019-Now **SalesH2O Ltd Co. CEO**
- 2017-2018 **Sandler Gulf Region CEO**
- January 2013 - Now **IAPPD BOG**
- November 2010 - 2013 **Pro for HCD CEO (Jordan, Sudan & Libya)**
- November 2007 - July 2010 **Optimiza Academy RBDM (Sudan & Libya)**
- March 2006 - October 2007 **Coaching Moments General Manager**
- Sep 2004 - February 2004 **Modern Managers Executive Manager**
- 1999, 2000, 2002, 2003 **United Business Machines J.D.Edwards Technical Consultant Lofus Product Manager Tivoli Consultant**

Certificates & Memberships

- Certified **Sales Trainer** by SPS - MENA
- Sandler **Master Trainer** by Sandler Co.- USA
- Qualified **CSE Trainer** by IAPFD - UK
- Qualified **CCE Trainer** by CABA - CANADA
- Qualified **CM Trainer** by ICFM - USA
- Qualified **CBP Trainer** by IBTA USA
- Certified Business Professional, **CBP**- Sales by IBTA USA
- Certified International Project Manager (**CI**PM - AAFP)
- Certified Project Manager (**CP**M - IAPFM)
- Fellow Member of **FAAPM** (American Academy of Project Management)
- President of **IAPFM** Jordan chapter & vice-president ME chapter 2004-2006
- Honorary member on AAFP Honorary Advisory Board
- Board of director member of **"Empretec-Club"** Jordan two times



Ali Thiab

SalesH2O CEO

Arab Sales Professionals Society, President

Ali Thiab has a strong background covering 27 years of diverse experience in Sales Development, Organizational Capacity Building and Executive Management Development.

As a sales training consultant, Ali worked with a wide variety of clients (both large and small) in the MENA region since 1995. Since that time, he has delivered training for over 18 different nationalities to over hundreds different organizations and have helped over 13000 staff.

Ali Thiab is a highly experienced and skilled professional speaker, trainer and consultant. After a long and successful career in a variety of high-level sales roles, Ali went onto realize his true passion for coaching and developing dynamic sales people.

Ali is dedicated to learning about individual goals both business & personal, using these insights to build a plan for a “NEW YOU” that is focused on specific strengths areas and opportunities. It is this ability to inspire inner-change within his program participants that keeps Ali at the very top of his game.

Ali specializes in:

- Sales
- Business Planning & Business Development
- Training & Development

Ali won a Bronze Award for Sales Trainer of the year 2017 by Stevie Awards.



ماذا قالوا عن المدرب



Prof Tony Buzan English author and educational consultant, inventor of Mind Mapping, UK

Ali is a genius... his brain cells flourish, Thank you for a brilliant event.



Nadia Yohanna, HR BOK, Sudan

The professional help we used to get from Ali Thiab is unique. I would not like to start to count the areas of his strengths, they are too many and I am afraid I may forget one. He possesses a pleasant personality and is able to communicate with different categories of staff, seniors or juniors, and different nationalities as well additionally he is always ready with high quality of work e.g. in presentations which for sure makes him win full attention/interest of his audience. Work with Ali was enjoyable, and the support I got from him to build up the staff capacities is invaluable, especially during the most difficult times when Bank of Khartoum was creating its new history of becoming Bank number one in Sudan, Ali was there to assist in all aspects, professionally and personally as well. His business ethics are beyond any doubt, and I would definitely use his services again in the future.



Tamer Arafeh, Regional Sales Manager – KSA

Well, when we were informed about that course, I said in my mind: it is another time wasting training course that is going to repeat what is always said “customer is right”, “be polite”, “dress well” and so on... but that course is really different. It made us think different and act different. It really changed our life style and the way we deal and react with daily changes.

I was surprised by the way we were focused and attracted the whole course. Everyone was interested about the course content and didn't want to miss a single minute in that course. Even heavy smokers and coffee addicted persons, preferred not to smoke in order to not miss a single info on that course. Amazing!!!

What pleased me in that course is the variety of information that was available in the course and tips and hints that were provided. Despite the fact that course is targeting sales representatives, I would recommend all customer facing employees such as technical support engineers to attend such a course. It would really enhance their way of dealing with customers that definitely would be of beneficial to company. The course lets you think of every word and every move you talk or do in front of the customer, even if you used to do them before the course, it makes you now do them in a professional way.

الشركات التي تشرفت بالعمل معها

SALESH2O
every drop counts



SALES PROS
REVENUE ENGINEERS

Sandler®
Transform. Empower. Execute.

THE DEVINE
GROUP

iAPPD
GLOBAL
PERFORMANCE ENRICHMENT

تنسيق العربية
coordination arabia

hrpro

Authorized
TRAINING PARTNER

COACHING MOMENTS
FOR MANAGEMENT CONSULTANTS LTD. CO.

HRSG

ifc
Institute of
Financial Consultants®

المعرفة | دار
للدراسات والاستشارات والتدريب العمومي

ICPM
INSTITUTE OF CERTIFIED
PROFESSIONAL
MANAGERS

the training
partnership

UBM
United Business Machines

Modern Managers
Consulting & Development®

optimiza
ACADEMY

pa
ca

شركاء النجاح

خلال سنين عملي عملت مع العديد من الزبائن أضع هنا بعضهم مع تقديري لجميع الذين منحوني شرف ثقتهم



الكورسات السابقة

SALESH20

قريبا علي زووم
خبير المبيعات العربي
علي ثياب

كيف تبيع كمحترف
رحلتك الشخصية لاجداد أفضل نسخة منك

تدريب زووم | 14-18 مايو | 15 ساعة

إعادة ضبط الإيقاع البيئي وعضلة
الاطمئنان اليومي الداخلي والخارجي

مستلقي من 6 وحتى 9
السعر يشمل
عضوية مجموع محترفي المبيعات
لمدة عام كامل الإيمانيات

DE
Dar Elhebraj
info@dar-elhebraj.ps
+970599044865

www.saleh20.com

IZONE SALESH20

كيف تبيع كمحترف
رحلتك الشخصية لاجداد أفضل نسخة منك

هذه الدورة اساسا لكل من لديه
قيمة ويرغب بالحصول على ثمن لها

لأول مرة في سوريا

الدورة الأعلى تقييما
والأعمق محتوى ضمن
أفضل المحاضرات العالمية
والأكبر طلبا في الوطن العربي
والأكبر تأثيرا من حيث النتائج
السعر يشمل عضوية مجتمع
محترفي المبيعات لمدة عام

سجل الآن

خبير المبيعات العربي
علي ثياب

15 ساعة
13-11 حزيران
من 10 صباحا وحتى 3 عصرا

+963943119549
info@izone-training.com

SALESH20

2017
WINNER
OF
BEST
SALES
PROF
2019
WINNER
OF
BEST
SALES
PROF

خبير المبيعات العربي
علي ثياب

أول من بدأ في بيع العقارات في العالم العربي
في واحدة من أفضل التجارب التعليمية
في مفهوم البيع في العالم العربي

Sell Like a Pro
A REAL PATH TO BECOME YOUR BEST

Feb 2020
22-23-24
10am 10:30-1:30

هذا البرنامج متخصص في تحت القيمة
لذا لا أعديك بأي شيين... إلا أنك ستعرف جيدا من بعده
من أنت وماهو استعدادك في هذه الحياة

www.saleh20.com

CONNECTORS
Make Your Company Great

تقدم

خبير المبيعات العالمي
لأول مرة في مصر
علي ثياب

أول من بدأ في بيع العقارات في العالم العربي
في واحدة من أفضل التجارب التعليمية
في مفهوم البيع في العالم العربي

Sell Like a Pro
A REAL PATH TO BECOME YOUR BEST

Ali Thiab

لعدد محدود ..
من 3 إلى 6 نوفمبر 2018
القاهرة، فندق ماريتيم الزمالك

CUSTOMER SALES EXPERT
BY IAPPO

Mobile: 01014753333 - 01119086058
Email: connectors.eg@gmail.com

ARAB SALES PROFESSIONAL SOCIETY

لأول مرة في ألمانيا
كيف تبيع كمحترف

مع خبير المبيعات العربي
علي ثياب

يوليو 25-29
عبر زووم
250\$

هذه رحلة بدأتها قرار بأن تتحت من نفسك نسختك الأفضل
ثم قرار بأن تتلزم مهما كانت صعوبة الرحلة

SALESH20

+4917621473618
ALI@SALESH20.COM
WWW.SALESH20.COM

CST

CERTIFIED
SALES TRAINER

Arab Sales
Professional
Society

A DAZZLE
JOURNEY TO
FIND THE
REAL YOU

Sales Guru
ALI THIAB

SALESH20
THEY DID IT FIRST

ARAB SALES PROFESSIONAL SOCIETY