



بنك الإسكان للتجارة والتمويل
The Housing Bank for Trade & Finance

للمصاح

الموافق
الـ
٢٠١٣/٦/٢٦

الرقم: ٢٠١٣/٦/١٦٦

التاريخ: ٢٠١٣/٦/٢٦

معالي السيد محمد صالح الحوراني الأكـرم

رئيس مجلس مفوضي هيئة الأوراق المالية

الموضوع/ تعيين أعضاء الإدارة التنفيذية العليا

تحية التقدير والاحترام،،

بالإشارة الى المادة (١١) من تعليمات الإفصاح لعام ٢٠٠٤، أرجو إعلام معاليكم بأنه قد تم

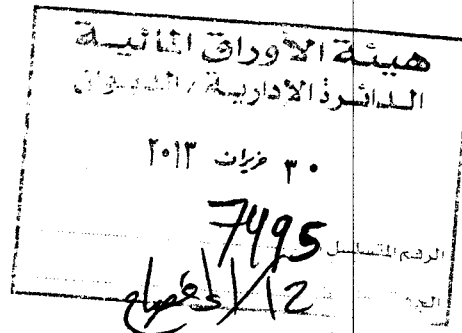
تعيين السيد مهند شحادة خليل خليل بوظيفة مساعد المدير العام لشؤون الخدمات

المصرفية للأفراد لدى البنك اعتباراً من ٢٠١٣/٦/٢٥. برفقه السيرة الذاتية للسيد

مهند شحادة".

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،،

د. ميشيل مارتو
رئيس مجلس الإدارة



ر.م.ع/ر.ش

السيرة الذاتية للسيد مهند شحادة

من مواليد 1970/08/25 /متزوج
الأردنية
عبدون - عمان
الجنسية
العنوان
muhannads086@gmail.com
(00962) 79 626 5511

الشهادات الأكاديمية:

- MBA من جامعة لينكولين سان فرانسيسكو/ الولايات المتحدة عام 1995.
- بكالوريوس إدارة اعمال من نفس الجامعة عام 1992.

الخبرات العملية:

- من شهر 2011/3 ولتاريخه ، يشغل منصب الرئيس التنفيذي لدى صندوق الإئتمان العسكري. ومن مهامه:
 - إنشاء "صندوق الإئتمان العسكري" وتطويره وإدارته تنفيذاً لرؤية جلالة الملك عبدالله الثاني بخلق نموذج تشغيل للخدمات المصرفية للأفراد للقوات المسلحة الأردنية.
- من عام 2005-2011 عمل لدى البنك البريطاني في الاردن ولبنان وشغل الوظائف التالية:
 - ❖ من عام 2009-2011 عمل بوظيفة **Head of Consumer Banking, and Wealth Management** في الاردن وكان من مهامه:
 - تخطيط وتطبيق خطة العمل الإقليمية للأفراد.
 - إدارة أعمال الخدمات المالية الشخصية الـ (PFS) ومن ضمنها شبكة الفروع، موظفي البيع المباشر، مركز الإتصالات المحلي، مركز النخبة المحلي، أعمال القرض المنزلي، مركز البطاقات الائتمانية، إدارة الثروات، والقنوات الإلكترونية، التسويق وتطوير الأعمال.
 - تأسيس دائرة التأمين والمنتجات.
 - ❖ من عام 2008-2009 عمل بوظيفة **Senior Sales and Service Executive** لدى الفرع الرئيسي للبنك في لبنان، وكان من مهامه:
 - تحسين أداء الفرع ورفع مستواه
 - إدارة شرائح العملاء
 - زيادة الإنتاجية باستخدام أساليب البيع المتقاطع
 - التعاون مع فريق القروض السكنية والقيام بزيارات عمل لمؤسسات المنشآت السكنية (مثل: Coldwell Bankers)
 - العمل مع فريق تمويل السيارات والقيام بزيارات عمل لوكلاء تجارة السيارات
 - تدقيق أعمال كافة الفروع
 - ❖ من عام 2005-2008 عمل **Direct Banking Services Manager** في الاردن، وكان من مهامه:
 - مدير فرع جبل الحسين
 - تنفيذ عمل إدارة المدفوعات والنقد
 - تطوير خدمة الـ Premier لعملاء النخبة
 - تطوير الأصول وبطاقات الائتمان
 - إدارة عمليات مخاطر التشغيل
 - تطوير قنوات التوزيع البديلة

- من عام 1998 الى عام 2005 عمل لدى شركة اليكو في الاردن ومصر وشغل الوظائف التالية:
 - ❖ من شهر 2001/8 الى شهر 2005/9 عمل بوظيفة **Director of Retail- Investment Products** في مصر، وكان من مهامه:

- إدارة، قيادة وتطوير رؤساء الفرق
- الإشراف على فرق عمل المبيعات حوالي 1100 موظف
- تطوير وتنفيذ خطط الأعمال والتسويق السنوية
- توظيف تطوير وإدارة فريق المبيعات
- مراقبة أداء الفروع
- استحداث نظام معلومات لإستخراج التقارير المطلوبه
- توسيع نطاق التوزيع من خلال تطوير القنوات البديلة

❖ من شهر 2001/8 الى شهر 2002/8 عمل مديراً للمبيعات الخاصة بالمنتجات الإستثمارية للأفراد في مصر، وكان من مهامه:

- تأسيس فرع الإسكندرية
- تحقيق الحصة السوقية والأهداف المالية حسب الخطة الإستراتيجية
- مسؤول عن التوظيف والتطوير لإنجاز أعمال الفرع
- إدارة دورات تدريبية للمدراء

❖ من عام 1999-2001 عمل مديراً للمبيعات / أفراد لدى الشركة في الاردن وفلسطين، وكان من مهامه:

- مراقبة أداء أعمال الفروع الإقليمية في الأردن وفلسطين
- مسؤول عن منتج التأمين على الحياة
- مسؤول عن منتج التأمين ضد الحوادث الشخصية
- مسؤول عن إدارة قنوات البيع
- تخطيط ووضع الميزانية وتطوير وتطبيق استراتيجيات المبيعات والتوزيع
- تقديم محاضرات إرشادية وتحفيزية خلال زيارة الفروع كل من الأردن وفلسطين

❖ من عام 1998-1999 عمل مديراً للتدريب في الاردن، وكان من مهامه:

- وضع البرامج التدريبية
- تحليل نتائج برامج التدريب وورشات العمل
- تحديد احتياجات التدريب وتوفير برامج تدريبية وورشات عمل لموظفي المبيعات
- تطوير احتياجات تقييم إدارة الأداء
- تطوير كافة النصوص التي تستخدم للتسويق عبر الهاتف
- تنسيق التدريب المهني المطلوب

الدورات والمهارات: التحق بالعديد من الدورات والبرامج التدريبية ومنها:

- برنامج تطوير الجيل القادم الموجه للبنك البريطاني - لندن والهند
- ورشة عمل إدارة المخاطر متقدمة - دبي
- أكثر من 400 يوم تدريبي بالمبيعات والتسويق والإدارة وإدارة المشاريع والتمويل والمهارات الشخصية والقيادة.
- مهارات التعامل مع الأفراد ومن ضمنها المقابلة، التوظيف، تقييم الأداء، التدريب والتحفيز، تطوير التدريب العمليات وإدارة النزاعات.
- القدرة على تحديد ووضع معايير عالية للعمل والأهداف لنفسه وللآخرين.
- تشجيع وتحفيز الآخرين على إنجاز العمل بأحسن المستويات
- مهارات التعامل مع العملاء طوّرت من خلال التدريبات المكثفة والخبرة الطويلة بالمبيعات.



دائرة الإفصاح
نموذج تعريف الشخص المطلع *

- التاريخ: ٢٠١٢/٦/٢٥
- اسم الشركة المصدرة: بنك الإسكندرية للتجارة والتمويل
- اسم الشخص المطلع: محمد حبيب حبيب حبيب الرقم الوطني أو المركز: ٩٧٠١٠١٩٧٩
- تاريخ انتخاب أو تعيين الشخص المطلع: ٢٠١٢/٦/٢٥
- منصب الشخص المطلع: مدير عام لخدمات العملاء
- عنوان الشخص المطلع: هاتف: ٥٥٥٥٥٥٥٥ فاكس: ٧٧٧٧٧٧٧٧ ص ب: ٧٧٧٧٧٧٧٧ - عمان
- اسم ممثل الشخص الاعتباري: الرقم الوطني أو المركز:
- اسم الزوجة/ الزوج:
- أسماء الأبناء القصر:

- ١- الرقم الوطني أو المركز: ٥١٩٩١٠
- ٢- الرقم الوطني أو المركز: ٩٥٧٧٩٨
- ٣- الرقم الوطني أو المركز:
- ٤- الرقم الوطني أو المركز:
- ٥- الرقم الوطني أو المركز:

* تعريف الشخص المطلع كما ورد في المادة (٢) من تعليمات الإفصاح : هو الشخص الذي يطلع على المعلومات الداخلية بحكم منصبه او وظيفته.

المادة (٢٣) أ- يعتبر الأشخاص الذين يشغلون المناصب التالية في الشركة المصدرة مطلعين حكمأ وليس حصراً:

- ١- رئيس مجلس إدارة الشركة المصدرة .
- ٢- أعضاء مجلس الإدارة .
- ٣- المدير العام .
- ٤- المدير المالي .
- ٥- المدقق الداخلي .
- ٦- أقرباء الأطراف المبينة أعلاه .

ب- إذا كان من يشغل أحد هذه المناصب شخصاً اعتبارياً فيعتبر الشخص الطبيعي الممثل له شخصاً مطلعاً.

ملاحظات:

- في حال وجود للشخص المطلع أكثر من رقم للمركز يتم ذكرها.
- يتم تعبئة أسماء الأشخاص المطلقين من أربع مقاطع .
- في حال انتخاب أو تعيين الأشخاص المطلقين في الشركة يتم إرفاق كشف منفصل بالنبذة التعريفية التفصيلية عن كل واحد منهم ويجب أن تتضمن النبذة التعريفية حكمأ وليس حصراً على ما يلي: تاريخ الميلاد ، الشهادات العلمية ، سنة التخرج لكل شهادة ، الخبرات العملية والتي تغطي (أماكن العمل والفترة الزمنية من سنة التخرج ولغاية تعيينه في الشركة) مع بيان عضويته في الشركات الأخرى إن وجد.