ADALIDDA — المبيعات والتسويق العالمي للمنتجات الزراعية والغذائية والأسمدة والسلع الأساسية والمعادن

ربط المنتجين بالمشترين الدوليين | تطوير برامج تصدير بكميات كبيرة | بناء شراكات تجارية طويلة الأمد

حوّل طاقتك الإنتاجية إلى فرص بيع في الأسواق العالمية

هل أنت شركة مصنّعة للمنتجات الزراعية والغذائية، أو شركة متخصصة في التصنيع الزراعي، أو منتج للأسمدة، أو مورّد للسلع الأساسية، أو شركة تعدين، أو مُصدّر للمعادن، وتسعى إلى توسيع أعمالك التجارية الدولية؟

تساعد **Adalidda** المنتجين والمورّدين على تطوير فرص المبيعات الدولية من خلال التسويق الاستراتيجي، واستقطاب المشترين، وتطوير الأعمال التجارية، وبناء الشراكات الدولية. وينصب تركيزنا الأساسي على برامج تصدير المنتجات بكميات كبيرة، تستهدف 15,000 طن متري شهريًا أو أكثر، متى كان ذلك ممكنًا من الناحيتين التجارية والتشغيلية.

في الأسواق الدولية للسلع الأساسية، لا تكفي الطاقة الإنتاجية وحدها. إذ يتعين على المنتجين الوصول إلى المشترين المناسبين، والالتزام بالمواصفات الفنية، وتحديد شروط تجارية تنافسية، وتنسيق الخدمات اللوجستية للتصدير، وإثبات قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم التعاقدية.

تهدف Adalidda إلى سد الفجوة بين الإنتاج والطلب العالمي، من خلال مساعدة الشركات على تحديد الأسواق المناسبة، والتواصل مع المشترين المحتملين، وتطوير مسارات منظمة للمبيعات في قطاعات السلع الزراعية، والمنتجات الزراعية والغذائية المُصنّعة، والأسمدة، والمعادن، والمواد الخام الصناعية.

يجمع نهجنا بين تطوير المبيعات الدولية بين الشركات (B2B)، والتسويق الاستراتيجي، والتواصل متعدد اللغات، والأدوات التجارية المدعومة بالذكاء الاصطناعي، لدعم المنتجين الساعين إلى تحقيق نمو دولي مستدام.

---

1. تركيزنا التجاري: برامج التصدير بكميات كبيرة

نمنح الأولوية للفرص التي يمكن فيها مواءمة قدرات الإنتاج أو التوريد الكبيرة مع طلب دولي موثوق.

يتمثل هدفنا في **15,000 طن متري شهريًا لكل منتج ضمن برامج التصدير المؤهلة للكميات الكبيرة**، وذلك رهناً بالتحقق من توافر المنتجات، وطبيعتها، ومتطلبات المشترين، والخدمات اللوجستية، والجدوى التجارية.

نسعى إلى تطوير فرص تجارية مع:

- تجار السلع الأساسية والمستوردين الدوليين.
- مصنّعي الأغذية والمشروبات.
- شركات التصنيع الزراعي والمستخدمين الصناعيين النهائيين.
- مستوردي الأسمدة وموزعيها وشركات خلطها.
- مصافي الزيوت النباتية والعملاء الصناعيين.
- شركات التعدين وتجارة المعادن.
- مصانع الصلب ومصنّعي الأسمدة وغيرهم من المستهلكين الصناعيين.
- تجار الجملة ذوي الأحجام الكبيرة وشبكات التوزيع الإقليمية.

هدفنا هو مساعدة المورّدين على استقطاب طلبات متكررة، وتنظيم جداول منتظمة للشحنات، وبناء علاقات توريد طويلة الأمد، بدلاً من الاعتماد حصريًا على الصفقات الفورية العرضية.

لا تناسب جميع المنتجات أحجام الشحن نفسها. فقد تخضع المركزات المتخصصة والمعادن عالية القيمة والمنتجات التي تتطلب مناولة خاصة لأعراف تجارية مختلفة. ونقيّم كل فرصة على حدة، مع الحفاظ على تركيزنا على برامج التصدير الكبيرة والقابلة للتوسع.

---

2. المنتجات الزراعية والغذائية والسلع الزراعية

تدعم Adalidda تطوير الأسواق الدولية للمنتجين الزراعيين، ومورّدي السلع الأساسية، ومصنّعي الأغذية، وشركات التصنيع الزراعي.

السلع الزراعية

تشمل فئات المنتجات المستهدفة:

- فول الصويا والذرة والذرة الرفيعة والحبوب الأخرى.
- بذور السمسم ودوّار الشمس وغيرها من البذور الزيتية.
- حبوب البن، بما في ذلك روبوستا وأرابيكا.
- حبوب الكاكاو والمواد الخام الأخرى المرتبطة به.
- الفول السوداني والكاجو وغيرها من المنتجات الزراعية المتاحة تجاريًا.
- الكسافا وغيرها من المواد الخام الزراعية المستخدمة في الصناعة.

المنتجات الزراعية والغذائية المُصنّعة

نسعى أيضًا إلى تطوير فرص تجارية للمنتجات التالية:

- زيت فول الصويا الخام والمكرّر.
- زيت دوّار الشمس الخام والمكرّر.
- زيت النخيل والزيوت النباتية الأخرى.
- نشا الكسافا ودقيق الكسافا.

- مسحوق الكاكاو وزبدة الكاكاو ومكوّنات الكاكاو.
- القهوة سريعة الذوبان ومستخلصات القهوة.
- كُسب البذور الزيتية والمنتجات الثانوية الناتجة عن التصنيع الزراعي.
- مكوّنات زراعية أخرى مخصّصة للاستخدام الغذائي أو الصناعي.

تركّز خدماتنا على تحديد المستوردين المناسبين، ومصنّعي الأغذية، والمستخدمين الصناعيين، والموزعين، وتجار السلع الأساسية الذين تتوافق متطلبات الشراء لديهم مع مواصفات منتجات المورّد والكميات المتاحة لديه.

---

3. الأسمدة والمدخلات الزراعية

تسعى Adalidda أيضًا إلى تطوير فرص المبيعات الدولية لمصنّعي الأسمدة، وموزّعيها، ومورّدي المدخلات الزراعية، ومصدّري الأسمدة بكميات كبيرة.

تُعد الأسمدة عنصرًا أساسيًا في تعزيز الإنتاجية الزراعية والإنتاج الغذائي. ويحتاج المستوردون وشركات خلط الأسمدة والموزعون والتعاونيات الزراعية والمشغّلون الزراعيون الكبار إلى مورّدين موثوقين قادرين على الالتزام بمواصفات المنتجات، وجداول التسليم، والمتطلبات التجارية.

ينصب تركيزنا على بناء علاقات مؤهلة مع المشترين وتطوير فرص توريد بكميات كبيرة لصالح منتجي الأسمدة ومورّديها المعتمدين.

الأسمدة النيتروجينية

- **اليوريا N46**، التي تحتوي على نحو 46% من النيتروجين.
- كبريتات الأمونيوم.
- نترات الأمونيوم، وفقًا للوائح المعمول بها والتصاريح المطلوبة في الأسواق المعنية.
- أسمدة نيتروجينية أخرى متاحة تجاريًا.

الأسمدة الفوسفاتية

- فوسفات أحادي الأمونيوم (MAP).
- فوسفات ثنائي الأمونيوم (DAP).
- السوبر فوسفات الأحادي (SSP).
- السوبر فوسفات الثلاثي (TSP).

الأسمدة البوتاسية

- كلوريد البوتاسيوم (MOP).
- كبريتات البوتاسيوم (SOP).
- أسمدة بوتاسية أخرى متاحة تجاريًا.

الأسمدة المركّبة والمتخصصة

- الأسمدة المركّبة NPK بتركيبات مختلفة.
- خلطات NPK المصممة وفقًا لاحتياجات المحاصيل والتربة.
- الأسمدة القابلة للذوبان في الماء.
- أسمدة مختارة من العناصر الغذائية الصغرى ومنتجات المغذيات الزراعية.

يجب التحقق من توافر المنتجات، وأهلية استيرادها، ومتطلبات تسجيلها، وشروط مناولتها في كل بلد منشأ ووجهة.

اليوريا N46: إحدى فئات التوريد ذات الأولوية للكميات الكبيرة

تسعى Adalidda إلى تطوير فرص تجارية تربط مورّدي اليوريا N46 المؤهلين بمستوردي الأسمدة الدوليين، وموزّعي المدخلات الزراعية، وشركات خلط الأسمدة، وغيرهم من المشترين المؤهلين للشراء بكميات كبيرة.

قد تشمل أنشطتنا لتطوير الأعمال التجارية ما يلي:

•تحديد المشترين الدوليين المؤهلين للأسمدة والتواصل معهم.

•بناء علاقات تجارية في أسواق زراعية مختارة.

•تنسيق مواصفات المورّدين مع متطلبات المشترين.

•دعم المناقشات المتعلقة بالكميات والأسعار والتعبئة وجداول الشحن.

•تيسير المناقشات التجارية بشأن شروط التسليم والتفتيش وضمانات الدفع.

•تطوير فرص لبرامج التوريد المتكررة.

برامج تصدير الأسمدة بكميات كبيرة

يتمثل هدفنا في تطوير برامج توريد للأسمدة تبلغ **15,000 طن متري شهريًا أو أكثر**، عندما تسمح طاقة المورّد والطلب لدى المشترين والخدمات اللوجستية والظروف التجارية بتحقيق هذه الكميات.

وفقًا لطبيعة المنتج والمعاملة التجارية، يمكن ترتيب الشحنات سائبة أو في أكياس، بما في ذلك عبوات بوزن 50 كغ عند الاقتضاء.

سيتم تقييم الأسواق المحتملة وفقًا للطلب الزراعي، ولوائح الاستيراد، والبنية التحتية للموانئ، ودورات الشراء الموسمية، والقدرة التنافسية للمورّدين، ومتطلبات المشترين المؤهلين.

تأهيل مورّدي الأسمدة

ينبغي للمورّدين المهتمين الاستعداد لتقديم المعلومات التالية:

•اسم المنتج ودرجته وتركيبته من العناصر الغذائية.

•بلد المنشأ وموقع المنشأة الإنتاجية.

•الطاقة الإنتاجية أو التوريدية الشهرية التي يمكن التحقق منها.

•الكميات المتاحة للتصدير وتواتر الشحنات.

•شهادة التحليل (COA) ومستندات الجودة ذات الصلة.

- خيارات التعبئة والتغليف والطاقة الاستيعابية للتحميل.
- الأسعار الاسترشادية وشروط التجارة الدولية المفضلة (Incoterms).
- الموانئ المتاحة وترتيبات الشحن.
- تسجيلات المنتجات ذات الصلة وتراخيص التصدير والوثائق التنظيمية.

تهدف Adalidda إلى مساعدة مورّدي الأسمدة المؤهلين على تطوير قنوات مبيعات دولية مستدامة وعلاقات توريد متكررة بكميات كبيرة.

---

4. المعادن والمواد الخام الصناعية

تسعى Adalidda أيضًا إلى دعم شركات التعدين ومنتجي المعادن ومورّدي المواد الخام الصناعية الراغبين في استكشاف فرص تجارية دولية.

يحتاج المشترون الصناعيون إلى توريد موثوق، وجودة ثابتة، ومنشأ قابل للتحقق، وترتيبات تجارية شفافة. وهدفنا هو مواءمة المورّدين المؤهلين مع المشترين الذين تتوافق متطلباتهم الفنية واحتياجاتهم الشرائية مع قدرات هؤلاء المورّدين.

وفقًا لتوافر المنتجات لدى المورّدين، وبلد المنشأ، والمواصفات، والطلب في السوق، قد تشمل الفئات المستهدفة:

- **خام المنغنيز:** لتطبيقات السبائك الحديدية وصناعة الصلب.
- **خام الحديد:** لصناعة الصلب والصناعات المعدنية.
- **البوكسيت:** لإنتاج الألومينا والألومنيوم.
- **خام النحاس ومركزاته:** للمعالجة المعدنية والتكرير.
- **صخور الفوسفات:** لإنتاج الأسمدة والمواد الكيميائية.
- **الحجر الجيري:** لصناعة الأسمنت والبناء والتطبيقات الصناعية.

- **الجبس:** لصناعة الأسمنت والجص ومواد البناء.
- **الكبريت:** للتطبيقات الكيميائية والصناعية.
- خامات معدنية أخرى ومركزات ومواد خام صناعية مؤهلة للتجارة.

تمثل هذه الفئات مجالات محتملة لتطوير الأعمال التجارية، ولا تُعد إقرارًا بوجود مخزون حالي أو ملكية لمناجم أو عقود توريد مؤكدة.

تطوير فرص تصدير المعادن بكميات كبيرة

نسعى، في كل مشروع معدني، إلى وضع أساس تجاري واضح يشمل:

1. درجة المنتج وتركيبه الكيميائي والحدود المسموح بها للشوائب.
2. الطاقة الإنتاجية المؤكدة والكميات الشهرية المتاحة للتوريد.
3. بلد المنشأ وموقع المنجم أو مصنع المعالجة.
4. التحاليل المخبرية ومتطلبات الفحص المستقل.
5. التعبئة والمناولة السائبة وإمكانية الوصول إلى الموانئ والخدمات اللوجستية للشحن.
6. متطلبات المشترين المؤهلين واللوائح المعمول بها في الأسواق المستهدفة.
7. الأسعار وشروط التجارة الدولية (Incoterms) وضمانات الدفع والمسؤوليات التعاقدية.

هدفنا هو تطوير **برامج توريد للمعادن بكميات كبيرة تبلغ 15,000 طن متري شهريًا أو أكثر، عندما تسمح طبيعة المنتج والبنية التحتية للنقل والطلب لدى المشترين بتحقيق هذا الحجم**.

وبالنسبة إلى المنتجات التي تُتداول في شحنات متخصصة أصغر حجمًا، يمكننا تقييم ما إذا كان هيكل مختلف للكميات يوفّر فرصة تجارية موثوقة.

---

5. استقطاب المشترين العالميين وتطوير المبيعات

يتطلب استقطاب المشترين الدوليين أكثر من إرسال كتالوجات المنتجات إلى قائمة طويلة من الشركات. فهو يستلزم البحث الموجّه عن العملاء المحتملين، والتأهيل التجاري، والمتابعة المنهجية.

قد تشمل خدمات Adalidda ما يلي:

تحديد المشترين: البحث عن المستوردين والمستهلكين الصناعيين وتجار السلع الأساسية وشركات التصنيع ومصنّعي المنتجات وموزّعي الأسمدة وغيرهم من المشترين المناسبين.

تأهيل المشترين: تقييم متطلبات المنتجات، والكميات المستهدفة، والأسواق المقصودة، وإجراءات الشراء، ومدى الملاءمة التجارية.

التواصل الدولي: إعداد اتصالات موجّهة، وعروض للمنتجات، ومقدمات تجارية بين الأطراف.

تطوير مسار المبيعات: تنظيم العملاء المحتملين، وتتبع الاستفسارات، وتنسيق المتابعة، ومراقبة التقدم التجاري.

دعم المفاوضات: تيسير المناقشات بشأن المواصفات والأسعار والكميات وجداول الشحن وشروط الدفع والتسليم.

تطوير حسابات العملاء: دعم الطلبات المتكررة والعلاقات طويلة الأمد عندما تؤسس المعاملات الأولية قاعدة تجارية سليمة.

يتم تحديد نطاق العمل وأي صلاحية لتمثيل المورّد بموجب اتفاقية تعاون مكتوبة. ولا تُعدّ إحالات المشترين أو أنشطة المبيعات ضمانًا لإبرام العقود.

---

6. التسويق الدولي والتوسع في الأسواق

غالبًا ما يمتلك المنتجون القدرة التشغيلية اللازمة لتوريد الأسواق الدولية، لكنهم يفتقرون إلى الموارد التجارية المطلوبة لتطوير تلك الأسواق باستمرار.

تساعد Adalidda الشركات على تعزيز مكانتها في الأسواق الدولية من خلال خدمات تشمل:

- اختيار الأسواق المستهدفة والتخطيط لدخولها.
- تقسيم المشترين إلى شرائح وإجراء أبحاث عن العملاء المحتملين.
- تحليل المنافسين وتحديد الموقع التجاري التنافسي.
- إعداد كتالوجات المنتجات والعروض المؤسسية الدولية.
- إعداد محتوى المواقع الإلكترونية الموجّه للتصدير والتسويق الرقمي.
- التواصل بين الشركات عبر LinkedIn وبناء العلاقات المهنية.
- إعداد مواد المبيعات والتواصل التجاري بلغات متعددة.
- تطوير شبكات التوزيع الإقليمية والشراكات الاستراتيجية.
- إعداد تقارير المبيعات وإدارة علاقات العملاء.

يمكننا استكشاف الفرص في أفريقيا وأوروبا وآسيا والشرق الأوسط وغيرها من الأسواق، وفقًا لأهلية المنتجات واللوائح المعمول بها والجدوى اللوجستية والتجارية.

هدفنا هو إعطاء الأولوية للأسواق التي يستطيع فيها المورّد تقديم مزيج موثوق من جودة المنتج والسعر والحجم والموثوقية والقدرة على التسليم.

---

7. تطوير الأعمال التجارية المدعوم بالذكاء الاصطناعي مع Adalidda

تجمع Adalidda بين تطوير الأعمال الدولية والنهج الرقمي لإدارة المعلومات التجارية وسير عمل المبيعات.

وفقًا لنطاق التعاون المتفق عليه والأنظمة المتاحة، يمكن للأدوات المدعومة بالذكاء الاصطناعي أن تساعد في:

- التواصل التجاري متعدد اللغات.

•إدارة العملاء والعملاء المحتملين.

•تتبع مسار المبيعات ومتابعة العملاء.

•إدارة معلومات المورّدين والمنتجات.

•تنظيم سير عمل المستندات التجارية.

•تتبع الجاهزية للتصدير والامتثال.

•تنسيق استفسارات المشترين وردود المورّدين.

•مراقبة أنشطة المبيعات وإعداد التقارير.

تهدف هذه الأدوات إلى تحسين الكفاءة والتنسيق. لكنها لا تحل محل فحص المنتجات أو الموافقات التنظيمية أو الامتثال القانوني أو إجراءات العناية الواجبة المستقلة أو التحقق من الأطراف المقابلة.

---

8. نماذج مرنة للشراكات التجارية

تقدم Adalidda إطارًا مرنًا لمناقشة اتفاقيات المبيعات والتسويق الدولية وفقًا لأهداف كل مورّد.

مشاريع دخول الأسواق: مهام محددة تركز على منتج أو بلد أو شريحة معينة من المشترين.

حملات استقطاب المشترين: البحث الموجّه عن العملاء المحتملين وتأهيلهم لمنتجات وأسواق تصدير محددة.

عقود شهرية لخدمات المبيعات والتسويق: أنشطة مستمرة للتسويق الدولي وتطوير العملاء المحتملين والمتابعة التجارية.

التمثيل التجاري القائم على العمولة: أتعاب مرتبطة بالمعاملات بموجب اتفاقية مكتوبة تحدد أساس احتساب العمولة وشروط الدفع والمسؤوليات.

الشراكات المختلطة: الجمع بين رسوم الخدمات الثابتة والتعويضات المتفق عليها والمرتبطة بالمعاملات.

التطوير الاستراتيجي للصادرات: دعم طويل الأمد لتعزيز المكانة الدولية وتطوير أنظمة المبيعات وبناء علاقات توريد متكررة.

ينبغي لكل اتفاقية تعاون أن تحدد بوضوح المخرجات المطلوبة، وآليات إعداد التقارير، والأهداف التجارية، والأتعاب، والمصروفات، والنطاق الجغرافي، والحصرية، والمسؤوليات التعاقدية، وذلك قبل بدء الأنشطة.

---

9. تأهيل المورّدين: المعلومات المطلوبة منكم

لتقييم إمكانية التعاون، ينبغي للمورّدين تقديم المعلومات التالية:

- الملف التعريفي للشركة وبلد تسجيلها.
- المنتجات المتاحة للتصدير.
- الطاقة الإنتاجية المؤكدة والكميات الشهرية المتاحة.
- حجم التصدير المستهدف وتواتر الشحنات.
- مواصفات المنتجات ومعايير الجودة والشهادات.
- بلد المنشأ وموقع الإنتاج أو المنجم.
- الأسعار الاسترشادية وشروط التجارة الدولية المفضلة.
- الموانئ المتاحة والبنية التحتية للنقل والترتيبات اللوجستية.
- أسواق التصدير الحالية والمراجع التجارية، إن توفرت.
- تراخيص التصدير والتصاريح التنظيمية والوثائق الداعمة ذات الصلة.

بالنسبة إلى المعادن، قد يشمل ذلك التركيب الكيميائي والدرجة ومستويات الشوائب ومحتوى الرطوبة وتقارير التحليل المستقلة والأدلة على مشروعية المصدر والتفويض القانوني بالتجارة.

وبالنسبة إلى الأسمدة، قد يشمل ذلك التركيب الغذائي والدرجة وشهادة التحليل وتسجيل المنتج والوثائق ذات الصلة بالتصدير والاستيراد.

أما المنتجات الزراعية والغذائية، فقد تتطلب شهادات سلامة الأغذية والتحاليل المخبرية ومعلومات التتبع والوثائق المطلوبة من سوق الاستيراد المستهدف.

يجب التحقق على نحو مناسب من قدرات المورّد ومواصفات المنتج والمنشأ والوثائق قبل تقديم أي عرض توريد إلى المشترين المحتملين باعتباره عرضًا مؤكدًا.

---

10. نهجنا نحو تجارة دولية مستدامة

تؤمن Adalidda بأن نجاح التجارة الدولية يبدأ بمواءمة قدرات التوريد الحقيقية مع الطلب الموثوق من المشترين.

يرتكز نهجنا على:

- فرص تجارية تستند إلى معلومات قابلة للتحقق عن المورّدين.
- البحث عن المشترين المناسبين وتأهيلهم وفق إجراءات منظمة.
- الالتزامات الواقعية بشأن الكميات وجداول الشحن.
- التواصل التجاري الشفاف والاتفاقيات المكتوبة.
- إجراء العناية الواجبة المناسبة بشأن الأطراف المقابلة ومنشأ المنتجات والمعاملات.
- تطوير العملاء على المدى الطويل وتعزيز الأعمال المتكررة.
- الاستخدام العملي للأدوات الرقمية لتحسين تنفيذ أنشطة المبيعات.

لا نَعِد بطلبات شراء مضمونة أو مشترين مؤكدين أو إيرادات محددة مسبقًا. بل نعمل على تطوير فرص تجارية موثوقة ومساعدة المورّدين على الانتقال من استكشاف الأسواق إلى المناقشات المؤهلة، وصولًا إلى إتمام المعاملات عندما يتوصل الأطراف إلى اتفاق.

تحظى خدماتنا بثقة **Deko Group في نيجيريا، وSolina Group في كوت ديفوار، وSolina Industries في أوغندا، وDGE Group في فيتنام، وCultivex في أمريكا الجنوبية** لدعم تطوير أعمالها وتعزيز حضورها في الأسواق الدولية.

نقدم لهذه الشركات حلولًا متكاملة تشمل جميع المحركات الرئيسية للنمو التجاري، بما في ذلك استراتيجية العلامة التجارية وبناء الهوية الدولية، والتسويق الاستراتيجي، وتحديد الموقع في الأسواق المستهدفة، وتطوير المبيعات العالمية للمنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية والغذائية والموارد الطبيعية.

نطمح إلى إبراز خبراتها، وتعزيز صورة علاماتها التجارية، وزيادة حضورها الدولي، وتحسين قدرتها التنافسية، وخلق فرص أعمال جديدة ومستدامة في الأسواق العالمية.

---

11. كن شريكًا لـ Adalidda لتطوير أسواقك العالمية

هل أنت شركة مصنّعة للمنتجات الزراعية والغذائية، أو منتج للسلع الزراعية، أو شركة لتصنيع الأغذية، أو مصفاة للزيوت النباتية، أو منتج للأسمدة، أو شركة تعدين، أو مورّد للمعادن، وتمتلك قدرة إنتاجية كبيرة؟

هل تسعى إلى الوصول إلى المستوردين الدوليين، والمشترين الصناعيين، وتجار السلع الأساسية، وموزّعي الأسمدة، وشركاء التوزيع الإقليميين؟

تدعو Adalidda المنتجين والمورّدين المؤهلين إلى مناقشة شراكات مصممة خصيصًا لتطوير المبيعات والتسويق الدوليين.

ينصب تركيزنا الأساسي على **برامج التصدير بكميات كبيرة تستهدف حدًا أدنى قدره 15,000 طن متري شهريًا لكل منتج، متى كان ذلك ممكنًا من الناحيتين التجارية والتشغيلية**.

للبدء، يرجى تزويدنا بالمعلومات التالية:

- ما المنتجات التي تستطيع شركتكم توريدها؟
- أين تقع منشآت الإنتاج أو المناجم التابعة لكم؟
- ما الكميات التي يمكنكم تسليمها بموثوقية كل شهر؟
- ما المواصفات والشهادات ووثائق التصدير المتاحة؟
- ما الأسواق الدولية التي ترغبون في تطويرها؟

سنراجع المعلومات ونقيّم مدى ملاءمتها لتأسيس تعاون تجاري.

لمزيد من المعلومات، يُرجى التواصل مع:

Adalidda

المبيعات والتسويق العالمي | المنتجات الزراعية والغذائية والسلع الزراعية | اليوريا N46 والأسمدة | المعادن والمواد الخام الصناعية | استقطاب المشترين الدوليين

طاقتكم الإنتاجية. تطويرنا التجاري العالمي. هدفنا المشترك: مبيعات دولية مستدامة.

تخضع جميع الفرص التجارية لتأهيل المورّدين، والتحقق من المنتجات، وإجراءات العناية الواجبة بشأن المشترين، والامتثال للقوانين المعمول بها، والجدوى اللوجستية، والشروط التعاقدية المتفق عليها بين الأطراف.

السيد Kosona Chriv

المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق

📧 البريد الإلكتروني: sales@adalidda.com

📱 واتساب: +855 10 333 220

قناة واتساب الخاصة بنا:

https://whatsapp.com/channel/0029Va9I6d0Dp2Q2rJZ8Kk0x

:LinkedIn

https://www.linkedin.com/in/kosona

:TikTok

https://www.tiktok.com/@kosonachriv

LinkedIn: Five Pillars AgriAI مجموعة

https://www.linkedin.com/groups/37080204/