

العملاء

نحرص في شركة "سال" على تعزيز علاقاتنا النوعية مع العملاء من خلال توطيد الشراكات مع القطاع الخاص (B2B)، والشراكات مع القطاع الحكومي (B2G)، مما يرسخ من مكانتنا كرائد وطني في مجال الخدمات اللوجستية.

(B2B) الشراكة مع القطاع الخاص

تعتبر علاقة "سال" مع الشركات الأخرى في صميم عملياتها، حيث تقدم حلولاً متكاملة في نقل البضائع والخدمات اللوجستية لأكثر من 100 عميل، بما في ذلك شركات الطيران الرائدة، ومع إرث يمتد لأكثر من ثمانين عامًا كمزود رئيسي لخدمات نقل البضائع، تواصل الشركة مساعيها في وضع معايير جديدة في التميز والموثوقية في القطاع.

(B2G) الشراكة مع القطاع الحكومي

تتعاون "سال" بشكل فعال مع الجهات والهيئات الحكومية لتعزيز وتسهيل التجارة وتبسيط عمليات الاستيراد والتصدير، وذلك تأكيداً لدعم دور المملكة العربية السعودية كمركز لوجستي عالمي. كما تمتلك تراخيص متعددة من الجهات التنظيمية والتشريعية الرئيسية، مما يعزز مصداقيتها والتزامها الراسخ بالمعايير الدولية.

قصة الصندوق:



“سال” - حيث تلتقي السرعة والدقة في سباقات جي تي

لعبت “سال” دورًا محوريًا في سباق جده جي تي، حيث أدارت نقل 77 سيارة ومعدات السباق عبر جدة وبرشلونة وفالنسيا وهوكنهايم في ألمانيا والإمارات العربية المتحدة.

قاعدة عملاء قوية

- إجمالي عدد العملاء: 138 عميلًا.
- اتفاقيات طويلة الأجل: غالبية العملاء مرتبطون باتفاقيات تعاقدية تمتد في الغالب لثلاث سنوات، خاصة في قطاع شركات الطيران والشركات التشغيلية.

شركات لوجستية متنامية

- 45 عميلًا مرتبطون بعقود طويلة الأجل بمدة متوسطها عامين.
- لم تشهد الشركة أي نقص في عدد العملاء منذ بدء عملياتها في عام 2022.
- أكثر 5 عملاء يمثلون 90% من إجمالي الإيرادات.

وانطلاقًا من فهمنا العميق لاحتياجات العملاء، نقدم في “سال” حلولاً لوجستية مخصصة تركز على المصداقية والموثوقية؛ مما يضمن أن تظل خدمة العملاء في قلب عملياتها.