



Ahmed Yousef Abdel Salam

Mohammed Ali Bahrez



Objective

I am looking to be a member of the teamwork in a reputable & successful organization where my knowledge and ability could be fully utilized. Which enables me to be professional while meeting the organization's goal and to have a chance to develop my skills that will get more experience to meet my ambition.



Contact Me At



+201022550853



dr.ahmed.yousef.bahrez@gmail.com



Mansoura, Egypt



Personal Info

Date of Birth: 06/11/1986

Nationality: Egyptian

Social Status: Single

Military Service: Exemption

Driving license: Private



Computer Skills

- Excellent command of Microsoft Office™ tools:
 - Microsoft Power
 - Point presentation
 - Microsoft Excel
 - Microsoft word
- Excellent command of Amos program - SPSS program
- I can learn any other software.



Languages Skills

Arabic: Native Arabic speaker

English: Excellent (Speaking, Listening, Writing and Reading).



References

- Available upon request

Education

Mansoura University - Faculty of Commerce

- Ph.D. in Business Administration | August 2020

Title: "The Relationship between the Online Customer Experience, Satisfaction and Recommendation through Social Media" An Applied Study on Customers of Economic Therapy in the University Hospitals and Private Hospitals in Dakahlia"

Mansoura University - Faculty of Commerce

- Master of Business Administration | August 2016

Title: The relationship between organizational intelligence and organizational trust "Applied Study on the hospital employees at Mansoura University"

Mansoura University - Faculty of Commerce

- Graduation Year: 2010
- Accounting Department

Mansoura University - Faculty of Commerce

- Graduation Year: 2007
- Business Administration Department

Work Experience

Lecturer of Business Administration | from 28-11-2020 to present

- Department of Business Administration at the Higher Institute of Marketing, Commerce and Information Systems by Ministerial work decision no. 5561.
- Giving lectures in the following subjects (Marketing Principles - organizational behavior - advertising and public relations - marketing services - Marketing Research - International Business Management - Marketing Communications - Marketing and E-Commerce - Financial Managing - Graduation project).
- Controlling and supervising the final exams for the first and second semesters.

Supervision of Standard 10 in academic quality |

from 2021 - until now

- Supervision of Scientific research Standard and scientific activities (Standard 10 - Scientific Research and Scientific Activities).

Published Research (index journal)

- Elnazer, A., Mohammed, M., Ali, A., Almetwally, E and Bahrez, A. (2022). Switching Cost as a moderating Variable in the Effect of Service Quality on Users' Intention". Journal of Business and Management (IOSR-JBM). 24 (2), 27-44. DOI: [10.9790/487X-2402052744](https://doi.org/10.9790/487X-2402052744).

- Abdelrahman, A and Bahrez, A. (2022). The Effect of Digital Customer Experience on Digital satisfaction customers by Using Telemedicine: An Application of Medical Teleconsultation Konsilmed Platform in Egypt. Journal of Business and Management (IOSR-JBM). 24 (11), 45-63. [DOI:10.9790/487X-2411044563](https://doi.org/10.9790/487X-2411044563)

Published research - local journals

- Abdelrahman, A., **Bahrez**, A and Elnazer, A (2023). Mediating Marketing Knowledge in the Effect of Cultural Intelligence on Consumers 'Decision-Making Style "A Case study on Customers of fast-food restaurants in Mansoura". The Scientific Journal of Financial and Commercial Studies and Research. 2, 67-98. [DOI: 10.21608/CFDJ.2023.288980](https://doi.org/10.21608/CFDJ.2023.288980)
- Abdelrahman, A., Abd Elazeem, A., Elnazer, A and **Bahrez**, A. (2023). The mediating role of electronic Word of Mouth (E-WOM) in testing the effect of celebrities on the consumer's decision to Brand Switching: An applied study on YouTube app users in Mansoura city. The Scientific Journal of Financial and Commercial Studies and Research. 2, 771-826. [DOI: 10.21608/CFDJ.2023.289031](https://doi.org/10.21608/CFDJ.2023.289031)
- Elnazer, A., Afefe, S and Bahrez, A. (2022). The mediating role of E-marketing in the relationship between Interactive Marketing Communications and Customer Attitude Towards to buy from Online Shopping "applying to customers of websites for purchasing mobile phones". Delta University Scientific Journal. Faculty of Business Administration - Delta University for Science and Technology - Gamasa - Dakahlia Governorate - Egypt. (4), 438-472. [DOI: 10.21608/DUSJ.2022.275556](https://doi.org/10.21608/DUSJ.2022.275556)
- Bahrez, A. (2021). The Role of Online Customer Experience in Encouraging the E-Recommendation of Others in Private Hospitals in Mansoura through WhatsApp and Facebook, Journal of Commercial Studies and Research. Faculty of Commerce, Banha University, (4) 40, 203 – 227. <http://search.mandumah.com/Record/1186478>
- Bahrez, A. (2020). The Role of Online Customer Experience in Achieving Patients' Satisfaction in Private Hospitals in Mansoura through WhatsApp and Facebook. The Egyptian, Journal for Commercial Studies. Faculty of Commerce. Mansoura University, (2), 63-91. [DOI: 10.21608/ALAT.2021.180046](https://doi.org/10.21608/ALAT.2021.180046)

Published Research - Conference (Faculty of Tourism - Mansoura University at Galala University)

- Bahrez, A. (2022). The role of virtual tourism in promoting tourist destinations in Egypt in light of the Corona pandemic (Covid-19) in light of the experiences of some Arab countries. Scientific Journal. Faculty of Tourism and Hotels, Mansoura University. (11) 4, 333-374. [DOI: 10.21608/MKAF.2022.257832](https://doi.org/10.21608/MKAF.2022.257832)

Published Research - (Master/PhD)

- Bahrez, A. (2020). The effect of Online Customer Experience Dimensions on Satisfaction through Social Media: An Applied Study on Customers of Economic Therapy in the University Hospitals and Private Hospitals in Dakahlia. Journal of Commercial Studies and Research. Faculty of Commerce, Banha University, (1) 40, 591-616. <http://search.mandumah.com/Record/1184974>
- Bahrez, A. (2020). The mediating role of electronic service quality in the relationship between customer relationship management and the organization reputation: An applied research on a sample of Vodafone website users from Mansoura University students. Journal of Commercial Studies and Research. Faculty of Commerce, Banha University, (2), 499-554. <http://search.mandumah.com/Record/934884>
- Bahrez, A. (2016). The Relationship between Organizational Intelligence Dimensions and Trust in a direct supervisor: An Applied Study on the employees at Mansoura University hospitals. The Egyptian Journal for Commercial Studies. Faculty of Commerce. Mansoura University, (4), 1133-1169. [DOI: 10.21608/MKAF.2022.257832](https://doi.org/10.21608/MKAF.2022.257832)

Training Skills

Designing and Producing of Electronic courses

University Development Center in Mansoura University | From 14 –15 July 2021.

Scientific Research engines and Methods of Universities Rankings

University Development Center in Mansoura University | From 7 – 8 July 2021.

English for academic purposes (EAP)

Mansoura University | from 7 – 8 July 2021

Human resources training program

Council of Arab Economic Unity | from 14 – 30 October 2015

Diploma in preparing accountants at Digital training center (the Scientific Computing Center formerly) in Mansoura University| from 18 Nov - 03 Dec 2015.

Book keeping course at Digital training center (the Scientific Computing Center formerly) in Mansoura University| from 21 Nov 2015 - 03 Dec 2015.

Excel Accounting course at Digital training center (the Scientific Computing Center formerly) in Mansoura University| from 18 Nov 2015 - 02 Dec 2015

TOEFL preparation

Mansoura University| from 2 Aug 2012 - 11 September 2012.

Books in Preparation

- Marketing Principles.
 - Public Administration.
 - Service Marketing.
 - communication skills.
-

Teaching Skills

- Possessing the skill of presenting scientific materials in an enjoyable manner.
 - The ability to communicate information in a clear and easy-to-understand manner.
 - Use of various technological means in the educational process.
 - Significant understanding of marketing concepts and strategies.
 - Enthusiastic approach to teaching and lecturing in an engaging manner.
 - Ability to present a wide range of concepts in an easy-to-understand format.
 - Current knowledge of marketing trends.
 - Excellent relationship building abilities.
-

Skills Abilities

- High communication and negotiation skills.
- Ability to organize and manage time.
- Proficiency in teamwork cooperation.
- Enjoy patience, appropriate commitment, discipline and flexibility.
- The ability to set goals and achieve them in light of challenges and taking into account the time factor.
- Desire to learn.



جامعة المنصورة الدراسات العليا



010043



كلية التجارة

تشهد كلية التجارة - جامعة المنصورة

أن السيد/ أحمد يوسف عبد السلام محمد علي بهريز

من مواليد أول المنصورة/الدقهلية/مصر بتاريخ ١٩٨٦/١١/٠٦

رقم قومي ٢ ٨ ٦ ١ ١ ٠ ٦ ١ ٢ ٠ ٠ ١ ٧ ١

حصل على درجة دكتور الفلسفة في إدارة الأعمال

عنوان الرسالة:

العلاقة بين خبرات العملاء الإلكترونية والرضا والتوصية عبر مواقع التواصل الاجتماعي - دراسة تطبيقية على عملاء العلاج الاقتصادي بالمستشفيات الجامعية والمستشفيات الخاصة بمحافظة الدقهلية

تاريخ موافقة مجلس الكلية: ٢٠٢٠/٨/٢٧

تاريخ منح الدرجة (وافق رئيس الجامعة بالتفويض عن مجلس الجامعة): ٢٠٢٠/٠٩/٠٢

وقد أعطيت له هذه الشهادة بناء على طلبه لتقديمها إلى الجهات المختصة

الموظف المختص مدير إدارة الدراسات العليا وكيل الكلية لشؤون الدراسات العليا والبحث

عبد الحكيم

أ.د. أحمد محمد عطوه يوسف

أ.د. عبد العزيز علي حسن

علاء

تخدم لشؤون الدراسات العليا بالمرحلة الأولى للجامعة - مركز كلية الاتصالات والمعلومات في 12:52 - 6/10/2020 هذه البنات موقعة طبق قاعدة بيانات جامعة المنصورة تحت رقم 28811061200171 ويمن الرجوع إليها على الانترنت على العنوان التالي <http://pgs.mans.edu.eg>





جامعة المنصورة

شهادة



075425



كلية التجارة

تشهد كلية التجارة - جامعة المنصورة

أن السيد/ احمد يوسف عبد السلام محمد علي بهريز

من مواليد اول المنصورة/الدقهلية/مصر بتاريخ ١٩٨٦/١١/٠٦

٢	٨	٦	١	١	٠	٦	١	٢	٠	٠	١	٧	١
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

رقم قومي

حصل على درجة الماجستير في (إدارة الأعمال)

عنوان الرسالة:

العلاقة بين الذكاء التنظيمي والثقة التنظيمية (دراسة تطبيقية على مستشفيات جامعة المنصورة)

تاريخ موافقة مجلس الكلية: ٢٠١٦/٠٨/١٥

تاريخ منح الدرجة (وافق رئيس الجامعة بالتفويض عن مجلس الجامعة): ٢٠١٦/٠٩/٠٤

وقد أعطيت له هذه الشهادة بناء على طلبه لتقديمها إلى الجهات المختصة

الموقف المختص مدير إدارة الدراسات العليا وكيل الكلية لشئون الدراسات العليا والبحوث **قام بعمل عميد الكلية**

أ.د. طارق مصطفى محمد غلوش

أ.د. عبد العزيز علي حسن

عاده
٥٠١١٥١٥

نظام شؤون الدراسات العليا بالمرجع الجامعة - مركز تقنية الاتصالات والمعلومات في 10:30 - 4/5/2021 هذه البيانات توثقت على نظام بيجت جامعة المنصورة تحت رقم 28641061200171 ويمكن الرجوع إليها على الانترنت على العنوان التالي <https://pgs.mans.edu.eg>

٣٨٧٤



جامعة المنصورة

01172327



كلية التجارة
شئون الخريجين

شهادة تخرج

تشهد كلية التجارة

أن السيد / احمد يوسف عبدالسلام محمد على بهريز

المولود في اول المنصورة - الدقهلية بتاريخ ١٩٨٦/١١/٠٦

والذي يحمل بطاقة قومية رقم ٢ ٨ ٦ ١ ١ ٠ ٦ ١ ٢ ٠ ٠ ١ ٧ ١

قد نجح في امتحان درجة بكالوريوس التجارة شعبة ادارة الاعمال

بتقدير عام جيد // (٦٥%) بمجموع تراكمي ٥٢٣ من ٨٢٠ وذلك بعد اضافة درجات رافة التراكمي إلى
المجموع الأصلي ٥٣١ (٦٤,٧٦%)

في دور مايو سنة ٢٠٠٧

وقد اعتمد مجلس الكلية النتيجة في ٢٠٠٧/٧/٣١

ومجلس الجامعة في ٢٠٠٧/٨/٢٧

وقد تم سداد رسوم الشهادة بقسيمة رقم : ١٢٦٦٠٢٠٧٠٦٣ بتاريخ : ٢٠٢١/٠٣/٢٣

وقد أعطيت له هذه الشهادة بناءً على طلبه لتقديمها إلى الجهات المختصة.

الموظف المختص

مدير شؤون الخريجين

وكيل الكلية لشؤون التعليم والطلاب

المستعمل عند الكلية

د/ طارق علوش

د/ طارق علوش





جمهورية فلسطين العربية

وزارة التعليم العالي
الوزير

قرار وزاري

رقم ٥٥٦١ بتاريخ ١١/١١/٢٠٢٠ م

وزير التعليم العالي والبحث العلمي:

بعد الإطلاع على القانون رقم ٥٢ لسنة ١٩٧٠ بشأن تنظيم المعاهد العاليية الخاصة،
وعلى القانون رقم ٤٩ لسنة ١٩٧٢ بشأن تنظيم الجامعات ولائحته التنفيذية،
وعلى قرار رئيس جمهورية مصر العربية رقم التابعة والخاضعة لإشراف وزارة التعليم العالي،
وعلى موافقة مجلس إدارة المعهد العالي للتسويق والتجارة ونظم المعلومات بالتجمع الأول - القاهرة الجديدة
بجلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٢٠/٨/٣١ م،
وعلى تقرير اللجنة الثلاثية العلمية للمعاهد التجارية بتاريخ ٢٠٢٠/١١/١١ م،
وعلى ما عرضه السيد الأستاذ رئيس قطاع التعليم.

قرر

- مادة (١) تعيين السيد الدكتور / أحمد يوسف عبد السلام محمد علي . في وظيفة مدرس تخصص إدارة أعمال بالمعهد العالي للتسويق والتجارة ونظم المعلومات بالتجمع الأول - القاهرة الجديدة.
- مادة (٢) يلتزم المعهد بإخطار الوزارة بإقرار استلامه العمل أو الرقم التأميني خلال شهر من تاريخ إبلاغ المعهد بهذا القرار، وإلا اعتبر هذا القرار كأن لم يكن بون أدنى مسئولية على الوزارة، طبقاً للقرار الوزاري رقم ٧٨٢ لسنة ٢٠١٤ الصادر في هذا الشأن.
- مادة (٣) على جميع الجهات المختصة تنفيذ هذا القرار من تاريخ صدوره.

وزير التعليم العالي والبحث العلمي

(د. ا / خالد عبد الغفار)





كلية التجارة - مجلة الدراسات والبحوث التجارية

الموضوع : اخطار بالقبول بال نشر بمجلة الكلية

السيد الدكتور / المهندس أحمد محمد محمد / استاذ اقتصادي واداري في كلية التجارة بالبحر

الاسم / المهندس أحمد محمد محمد / استاذ اقتصادي واداري في كلية التجارة بالبحر

تحية طيبة وزهر

نفيد سيادتكم علماً بأن البحث المقدم منكم للنشر بمجلة الدراسات والبحوث التجارية

التي تصدرها الكلية وموضوعه :

تأثيرات اعتماد خبرات القادة الإداريين على الرضا عن

صياغة برامج العمل لدى جهات العمل

(الجوانح الإدارية الحديثة) بالأسواق الجامعية واستراتيجياتها الخاصة
بمحافظة القليوبية

قد قبل للنشر بالمجلة المذكورة وسيتم نشره

بالتحديد لاول ٢٠٢٠

وتفضلوا بقبول وافر التقدير والاحترام

تاريخ قبول النشر ١٢١٩ / ١٠ / ٢٠١٧



سكرتير التحرير

د. طارق عبد الله

أ.م.م. طارق محمد عبد العال

صورة طبق الاصل



د/ إسلام عمر خشبة
مدرس إدارة الأعمال

د/ أحمد يوسف عبد السلام محمد علي بهريز
مدرس إدارة الأعمال

تحية طيبة..... ودمع.....

بالإشارة إلى البحث المقدم للنشر بالمجلة بعنوان:

دور خبرات العملاء الإلكترونية في تحقيق رضا مرضى المستشفيات الخاصة
بمدينة المنصورة عبر تطبيق واتس أب وموقع الفيسبوك

وجاء التفضل بالإحاطة بأن لجنة التحكيم قد أفادت صلاحية البحث للنشر وسوف يتم نشره في العدد
الثاني ٢٠٢٠.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام.....

وكيل الكلية للدراسات العليا والبحوث
والعلاقات الثقافية ومدير تحرير المجلة

أ.د/ عبد العزيز علي حسن

المنص

إ.ع.ع
٢٠٢٠/١٠/٢٥



هوية طبع الأهل

إ.ع.ع
٢٠٢٠/١٠/٢٦

الموضوع: إخطار بالقبول بالنشر بمجلة الكلية

السيد الدكتور / أحمد يوسف عبد السلام محمد علي .. د/ اسلام محمد خنيسه
مدرس إدارة الأعمال مدرس إدارة الأعمال

تحية طيبة وبعد

نفيد سيادتكم علماً بأن البحث المقدم منكم للنشر بمجلة الدراسات والبحوث التجارية التي تصدرها الكلية وموضوعه:

دور خبرات العملاء الإلكترونية في تشجيع العوامة
الإلكترونية للمؤسسات الخاضعة لمبادرة الرؤية
لتطبيق واتس آب وتوقع التفسيرات

قد قبل للنشر بالمجلة المذكورة وسيتم نشره

وتفضلوا بقبول وافر التقدير والإحترام

تاريخ قبول النشر ٥/٤/٢٠٢١م

عميد الكلية
د. فاروق جمعة عبد العال
سكرتير تحرير المجلة



جامعة المنصورة

كلية السياحة والفنادق

المجلة العلمية



السيد الدكتور / احمد يوسف عبد السلام محمد على بهريز

مدرس ادارة الاعمال بالمعهد العالى للتسويق وتجارة ونظم المعلومات

بالتجمع الاول - القاهرة الجديدة

خية طيبة وبعد،،،

نتشرف بالإحاطة بأن البحث المقدم من سيادتكم للنشر بالمجلة العلمية

لكلية السياحة والفنادق جامعة المنصورة بعنوان :-

دور السياحة الافتراضية في الترويج للوجهات السياحية في مصر في

ظل جائحة كورونا (COVID 19) على ضوء تجارب بعض الدول العربية

Role of virtual tourism in promoting the tourist destinations in Egypt under Corona pandemic (COVID 19) on the light of experiences of some Arab countries

بالاشتراك مع:

د/ فكرية عبدالفتاح اسماعيل عجينة -

دكتوراه الدراسات السياحية - كلية السياحة والفنادق جامعة المنصورة

تم قبوله للنشر بتاريخ ٢٩/٠٥/٢٠٢٢م وسوف ينشر في العدد

(الحادي عشر - يونيو ٢٠٢٢م)

ونشهر هذه الفرصة لتهنئكم . . ونتمنى لكم المزيد من التقدم العلمي

يعتمد

عميد الكلية

ورئيس مجلس إدارة تحرير المجلة

مع منى الشربوبى

أ.د/ محمد احمد عبداللطيف

وكيل الكلية للدراسات العليا والبحوث

ونائب رئيس مجلس إدارة تحرير المجلة

ر.ح.ج. الشربوبى

أ.د/ رباب محمود الشربوبى

MANSSOURA UNIVERSITY

Faculty of tourism and hotels



Certificate

Office Code :	M1867	Date :	2022-02-24
MIC No. :	2854	Status :	Published

Article Details

This is to certify that following paper has been published in IOSR Journals.

Article Title	:	Switching Cost as a moderating Variable in the Effect of Service Quality on Users Intention
Author's Name	:	Elnazer, Alaa abd Elkader Mohamed elsaid Yousif ,Mohammed, Maryam Elsaied Mokhtar , Ali, Abdelkhalek Mohammed Abdelkhalek ,Almetwally, Ehab M., Bahrez, Ahmed Yousef Abde Isalam Mohammed Ali.
Journal Name	:	IOSR Journal of Business and Management
ISSN	:	2278-487X
Publisher Name	:	International Organization of Scientific Research
Journal Url	:	www.iosrjournals.org
Publishing Model	:	Open Access Publishing
Review Type	:	Blind Peer Review Process
Journal Type	:	Indexed Refereed Journal
Volume No.	:	24
Issue No.	:	02
Article DOI	:	10.9790/487X-2402052744



Signature
Editorial Manager
IOSR Journals
support@iosrmail.org



Dear:

Alaa Abd Elkader Mohamed Elsaid Yousif Elnazer
Samer Samir Taha Mahmoud El Afifi
Ahmed Yousef Abdelsalam Mohammed Ali Bahrez

I'm pleased to inform you that your paper entitled:

"الدور الوسيط للتسويق الإلكتروني في العلاقة بين الاتصالات التسويقية التفاعلية وتحول العملاء للشراء من المواقع الإلكترونية بالتطبيق على رواد المواقع الإلكترونية الخاصة بشراء أجهزة الهاتف المحمول"

has been accepted for publication in Delta University Scientific Journal, Volume 5, Issue 2, 2017, ISSN 2636-3046 in its 5th volume Issue 2 .

Your Future submissions to DUSJ will be highly appreciated

Executive Editor

Prof. Dr. Hisham El-Agss

Editor – in- Chief,

President of Delta University,

Prof. Dr. Yehia El-Mashad

2017



IOSR Journals

International Organization
of Scientific Research

Australia | Qatar | India | New York | Malaysia

Certificate

Office Code :	M1867	Date :	2022-11-15
MIC No. :	2854	Status :	Published

Article Details

This is to certify that following paper has been published in IOSR Journals.

Article Title	:	The Effect of Digital Customer Experience on Digital satisfaction customers by Using Telemedicine An Application of Medical Teleconsultation Konsilmed Platform in Egypt
Author's Name	:	Abdelrahman, Amira Ibrahim Abdelghani, Bahrez, Ahmed Yousef Abdelsalam Mohammed Ali
Journal Name	:	IOSR Journal of Business and Management
ISSN	:	2278-487X
Publisher Name	:	International Organization of Scientific Research
Journal Url	:	www.iosrjournals.org
Publishing Model	:	Open Access Publishing
Review Type	:	Blind Peer Review Process
Journal Type	:	Indexed Refereed Journal
Volume No.	:	24
Issue No.	:	11
Article DOI	:	10.9790/487X-2411044563



Signature
Editorial Manager
IOSR Journals
support@iosrmail.org



PRODUCTIVITY

CERTIFICATE

AHMED YOUSEF ABDELSALAM MOHAMMED ALI BAHREZ

has successfully completed the following modules

قد اجتاز بنجاح المقررات التالية

<u>Module</u>	<u>Category</u>	<u>Syllabus / Software Version</u>	<u>Language</u>	<u>Date</u>
Cyber Safety	Applied	Syllabus 2.0	Arabic	16/09/2018
Online Collaboration	Applied	Syllabus 1.0	Arabic	05/09/2018
Online Essentials	Basic	Syllabus 1.0	Arabic	11/09/2018
Presentation	Applied	Syllabus 5.0 / Office 2010	Arabic	13/09/2018
Computer Essentials	Basic	Syllabus 1.0 / Windows 7	Arabic	18/09/2018
Word Processing	Basic	Syllabus 5.0 / Office 2010	Arabic	19/09/2018
Spreadsheets	Basic	Syllabus 5.0 / Office 2010	Arabic	20/09/2018

This candidate has achieved the ICDL Productivity Skills Certification

Jamil Ezzo, Director General
ICDL Arabia

Verify the authenticity of the certificate by scanning this QR Code
or visiting www.icdlarabia.org/ICDL00707
Certification Date: 20/09/2018
ICDL Cert. No.: EGT 08 131307
ICDL ID No.: 24611641209171



MANSOURA

UNIVERSITY



English for Specific Purposes Center

(1212)

Certifies That

AHMED YOUSEF ABD EL SALAM MOHAMMED ALI BAHREZ

Has Attended

ENGLISH FOR ACADEMIC PURPOSES COURSE (EAP)

Duration

From:

02/11/2019

To:

18/11/2019

Director

Grade

73/100

(24 Hours)

**University President
and Head of the Board of Directors**



MANSOURA

UNIVERSITY



(8225)

English Language Teaching Center

Certifies That

AHMED YOUSIF ABD EL-SALAM MOHAMED ALI BAHREZ

Has Attended

TOEFL PREPARATION COURSE

Duration

From: 2/8/2012

To: 11/9/2012

Grade

453/677

Director

Dr. Ali Moustafa

*University Vice-President for
Community and Environment Development
and Head of the Board of Directors*

Abdellatif



The University Development Center Certified that

Dr. Ahmed youssef bahrez

Has successfully completed the requirements of
the training program

Design and Production of Electronic Courses
(10 Hours) 14 - 15 July 2021

As a part of the Faculty and Leadership Development
Programs

UDC Director



Prof. Dr. Nahed M. El-Enany

يشهد مركز تطوير الأداء الجامعي بإتمام

السيد الدكتور أحمد يوسف عبد السلام محمد على بهزير

الدرس بالعهد العالي للتسويق والتجارة ونظم المعلومات - القاهرة الجديدة

بمجموع متطلبات البرنامح التدريسي

تصميم و انتاج المقررات الالكترونيه

(١٠ ساعات) في الفترة من ١٤ - ١٥ يوليو ٢٠٢١ (مستوى)

ضمن برامج تنمية قدرات أعضاء هيئة التدريس
والقيادات

مدير المركز

أ.د. ناهد مملوح العناني





شهادة



The University Development Center Certified that

Dr. Ahmed yousef bahrez

Has successfully completed the requirements of the training program

Scientific Research and Methods of Universities Rankings

(10 Hours) 7 - 8 July 2021

يشهد مركز تطوير الأداة الجامعي بإتمام

السيد الأستاذ الدكتور أحمد يوسف عبد السلام محمد علي بعزيز

الدرس بالمعهد العالي للتسويق والتجارة ونظم المعلومات - القاهرة الجديدة

بمجاح متطلبات البرنامح التدريسي

مراكز البحث العلمي وطرق تصنيف الجامعات

(١٠ ساعات) في الفترة من ٧ - ٨ يوليو ٢٠٢١ (مستقل)

As a part of the Faculty and Leadership Development Programs
ضمن برامج تنمية قدرات أعضاء هيئة التدريس
والقيادات

UDC Director

Prof. Dr. Nahed M. El-Enany

مدير المركز

أ.د. ناهد مملوح المعاني





Faculty of Commerce

TO WHOM IT MAY CONCERN

, This is to certify that **Dr.Ahmed Yousef Bahrez** was one of my students in two different Marketing courses. I Supervised his PHD research. I consider Dr. Bahrez as one of the best students that I had the opportunity to deal with. He performed his duties up to my satisfaction and I was always pleased with the quality of work he presented. In addition, he is a hardworking, diligent, and creative. He has good analytical skills. His overall intelligence is also reflected in his performance, which were by far the best of my students. He has excellent communication skills. His written work is both clear and concise. Also he demonstrated good team working skills in group assignments. At a personal level, Dr.Bahrez is a well-disciplined, industrious with a pleasant personality and initiative.

I feel extremely proud to recommend him to obtain a scientific Job at your esteemed university

To any further assistance, or any further information, please do not hesitate to contact me.

Yours Sincerely,



Prof. Dr. Talaat A. Abdel Hamid
Professor of Marketing ,Faculty of Commerce ,
Mansoura University
tasaad44@gmail.com
January 23, 2023



Mansoura University

Faculty of Commerce

TO WHOM IT MAY CONCERN

This is to certify that **Dr. Ahmed Yousef Bahrez** was one of my students in two different Marketing courses. I supervised his PHD research. I consider **Dr. Bahrez** as one of the best students that I had the opportunity to deal with. He performed his duties up to my satisfaction and I was always pleased with the quality of work he presented. In addition, he is a hardworking, diligent, and creative. He has good analytical skills. His overall intelligence is also reflected in his performance, which were by far the best of my students. He has excellent communication skills. His written work is both clear and concise. Also he demonstrated good team working skills in group assignments. At a personal level, **Dr. Bahrez** is a well-disciplined, industrious with a pleasant personality and initiative.

I feel extremely proud to recommend him to obtain a scientific Job at your esteemed university.

To any further assistance, or any further information, please do not hesitate to contact me.

Yours Sincerely,

Dr. Hamedda EL-Nagar

Prof. Dr. Hamedda Mohammed EL-Nagar
Professor of Business Management,
Faculty of Commerce, Mansoura University
WhatsApp- 01201340802
March 7, 2023

