

سيرة ذاتية



الاسم الكامل: ايهاب علي مصطفى القرم

القسم/ الكلية: الأعمال / قسم التسويق

جامعة الزيتونة الأردنية ، الاردن ، عمان

تلفون: +96264291511

فاكس: +96264291432

البريد الإلكتروني: i.elqirem@zuj.edu.jo

الصفحة الإلكترونية:

1. المعلومات الشخصية

تاريخ الميلاد: 1972/12/9

الجنسية: أردني

2. الشهادات العلمية

- دكتوراه الفلسفة (الأعمال الإلكترونية والتسويق) ، 2017/01/31، جامعة ويلز، نيوبورت، بريطانيا.
- درجة الماجستير (التسويق)، 2003/7/9، جامعة هدرسفيلد ، هدرسفيلد ، بريطانيا.
- درجة البكالوريوس (الإدارة العامة - فرعي: العلوم السياسية)، 1998/1/25، الجامعة الأردنية ، عمان، الاردن.

3. إطروحة الدكتوراة

.Essential Factors Influencing E-banking Services Intention to Use
.The Case of Jordanian Commercial Banks، جامعة ويلز ، نيوبورت ، بريطانيا.

4. الخبرات الوظيفية

1. أستاذ مساعد في نظم المعلومات الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، كلية الأعمال للفترة من 2021/09/01
الآن.



2. أستاذ مساعد في قسم التسويق، جامعة الزيتونة الأردنية، كلية الأعمال، للفترة من 2017/02/26 وحتى 2021/09/01.
3. مدرس في قسم التسويق، جامعة الزيتونة الأردنية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، للفترة من 2004/1/1 وحتى 2008/11/1.
4. تدريب في مجال التسويق المصرفي، بنك فيلادلفيا للإستثمار في الاردن للفترة من 2002/5/29 وحتى 2002/8/28.
5. تدريب، الشركة الوطنية لصناعة الكوابل والأسلاك الكهربائية المساهمة العامة المحدودة - الاردن، للفترة من 1998/10/1 وحتى 1999/4/1.
6. مدير اداري، مؤسسة القرم للتعهدات العامة للفترة من 2004/1/1-1998/2/1.

الرتب الأكاديمية

- أستاذ مساعد، نظم المعلومات الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن. 2021/09/01.
- أستاذ مساعد، قسم التسويق، جامعة الزيتونة الأردنية، الاردن. 2017/01/31.
- محاضر، قسم التسويق، جامعة الزيتونة الأردنية، الاردن. 2004/1/1 وحتى 2008/11/1.

المناصب الأكاديمية

- نائب العميد الكلية الأعمال، جامعة الزيتونة الأردنية، الاردن، الفترة 2021/09/19 وحتى الآن.
- رئيس قسم التسويق، الكلية الأعمال، جامعة الزيتونة الأردنية، الاردن، الفترة 2020/10/01 وحتى 2021/09/26.

5. الاهتمامات البحثية

لأعمال الإلكترونية والتسويق الرقمي والخدمات المصرفية الإلكترونية.

6. العضوية في الجمعيات العلمية والمنظمات

American Marketing Association

7. التكريمات والجوائز

8. الزمالة والمنح الدراسية

9. الخبرة التدريسية



• **الدراسات العليا**

أسماء المساقات الدراسية

• **البكالوريوس**

أسماء المساقات الدراسية

1. ادارة التوزيع
2. ادارة علاقات الزبائن
3. الادارة الالكترونية
4. التدريب الميداني الي التسويق
5. بحث التخرج في التسويق
6. بحث التخرج في إدارة الاعمال
7. تسويق الخدمات
8. تطبيقات الحاسوب في التسويق
9. البيع الشخصي والتسويق المباشر

10. الإشراف على الرسائل الجامعية (من الأحدث إلى الأقدم)

هنادي تيسير حسن سعد،-Essential Factors Influencing Behavioral Intention to Use Cloud-Based Quality Management System in the Jordanian Universities 2020،

11. المنح

Adoption of mobile Banking serves in the Islamic Banks ،2020، جامعة الزيتونة الأردنية،9148
دينار أردني.

12. براءات الاختراع

اسم العائلة، الأسم الأول، " إسم براءة الإختراع"، رقم البراءة، تاريخ إصدارها (اليوم، الشهر، السنة)

13. عضوية اللجان



- المحلية والعالمية
- قائمة
- الجامعية
- قائمة

14. اللقاءات العلمية والمهنية

تنظيم اللقاءات العلمية

قائمة بأسماء المؤتمرات أو الورش، المكان، التاريخ

المشاركة في اللقاءات العلمية

قائمة بأسماء المؤتمرات أو الورش، المكان، التاريخ

15. المشاركة في نشاطات المناهج الدراسية

قائمة بأسماء النشاطات، المكان، التاريخ

16. النشر العلمي

قائمة:

• المجالات المحكمة

- Yaseen, S. G., El Qirem, I. A., & Dajani, D. (2020, July). A Critical Review of Absorptive Capacity Measurement and Misspecification in Business Research. In International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics (pp. 502-508). Springer, Cham.
- Dajani, D., Yaseen, S., El-Quirem, I. (2020). Mitigating The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Tourism Sector: The case of Jordan. CORONAVIRUS The Management of Pandemic and the Impact on Agenda 2030. World Association for Sustainable Development, UK.
- Yaseen, S. G., & El Qirem, I. A. (2018). Intention to use e-banking services in the Jordanian Commercial Banks. International Journal of Bank Marketing, Vol. 36 Issue: 3, pp.557-571.
- Al-Samydai, M. J., Qrimea, I. A., Yousif, R. O., Al-Samydai, A., & Aldin, M. K. (2020). THE IMPACT OF SOCIAL MEDIA ON



CONSUMERS' HEALTH BEHAVIOR TOWARDS CHOOSING HERBAL COSMETICS. Journal of Critical Reviews, 7(9), 1171-1176.

- Alsamydai, M.J., Yassin, S.G., Alnaimi, H.M., Dajani, D.M. and Al-Qirem, I.A., 2014. The Factors Influencing Customer Usage of Mobile Banking Services in Jordan. International Journal of Business Management and Research, 4(2), pp.63-78.
- El-Qirem, I.A., 2013. Critical factors influencing E-Banking service adoption in Jordanian commercial banks: a proposed model. International Business Research, 6(3), p.229.
- ALSamydai, M.J., Yousif, R.O. and Al-Qirem, I.A., 2013. Measuring individual attitude towards arabic-speaking tv channels and the impact of these channels on current events. International Journal of Business and Management, 8(1), p.73.

• كتيب، فصل في كتاب

- الأسس العلمية للتسويق الحديث مدخل شامل. حميد الطائي، محمود الصميدعي، بشير العلاق، إيهاب علي القرم: عمان، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2007.
- إدارة علاقات الزبون. محمود جاسم الصميدعي، ديمة موسى الدجاني، إيهاب علي القرم: عمان، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2019.

• تقديم في مؤتمرات

- Yaseen, S. G., El Qirem, I. A., & Dajani, D. (2020, July). A Critical Review of Absorptive Capacity Measurement and Misspecification in Business Research. In International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics (pp. 502-508). Springer, Cham.

• تقارير