



ข่าวประชาสัมพันธ์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐
ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๒๕๘-๐๓๑๑

ข่าวจากหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ ฉบับประจำวันที ๓ เดือนธันวาคม พ.ศ.๒๕๕๗ หน้า ๑,๓ มูลค่าข่าว ๙๗๑,๙๑๐.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



nmw : 256201 2014/182



กฤตรินทร์ ลิ้มราบริณ เป้าหมายคือสิ่งสำคัญในการบริหาร

ครบวงจรเลยทีเดียว แม้เรียนจบมาทางด้าน การตลาด แต่เพราะความสามารถที่หลากหลายและ รักที่จะเรียนรู้กระบวนการทำงานทั้งหมดมาตั้งแต่ ต้น ทำให้เธอสามารถดูแลบริหารงานได้ทุกฟังก์ชัน

“การทำงานบริษัทอื่นที่เคยทำมา ดิฉันขอ เปรียบตัวเองว่าเป็นเสมือนกับนักดนตรีที่เล่นอยู่ ในวง เราแค่ต้องทำหน้าที่ของเราให้ดีที่สุดและ เล่นดนตรีให้เข้ากับคนอื่นได้เป็นพอ แต่การเข้า มาทำงานที่นี่ ดิฉันขอเปรียบตัวเองว่าเป็นเสมือน กับคนควบคุมวงดนตรี เราต้องรู้ว่าทุกคนในวง เล่นดนตรีถูกโน้ตหรือเปล่านั้น มีจุดบกพร่องตรงไหน บ้าง มีอุปสรรคตรงไหนที่ต้องแก้ไขบ้าง เรียกว่า ถ้าถามถึงความรับผิดชอบคือจะแตกต่างกันอย่าง ลื่นเชิง เวลาที่ต้องตัดสินใจอะไร ดิฉันจึงจำเป็น ต้องคิดให้รอบคอบก่อนเสมอ”

มิ่งบอกอีกว่า ทุกวันนี้การขยายรถยนต์ทั้ง 4 ยี่ห้อในเครือบริษัท มุ่งเน้นไปที่ความพึงพอใจ ของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งเบนซ์สวนหลวงเองก็ เน้นทั้งการขายและบริการหลังการขาย ดูแล ลูกค้าอย่างดีจากต้นทางไปยังปลายทาง ซึ่งถูก วัตถุประสงค์จากต้นทางไปยังปลายทาง ซึ่งถูก วัตถุประสงค์จากต้นทางไปยังปลายทาง ซึ่งถูก วัตถุประสงค์จากต้นทางไปยังปลายทาง

ฝ่ายขายจะถูกวัดผลจากดีลเลอร์ทั่วประเทศ แล้วจึงนำคะแนนมาเปรียบเทียบกัน ซึ่งเบนซ์ สวนหลวงก็ได้รับรางวัลที่ 1 ต่อเนื่องกันมาทุก ปี เป็นรางวัลที่ชื่อว่า The Marquee of Distinction Award ซึ่งเป็นการวัดความพึงพอใจสูงสุด ของลูกค้าที่มาซื้อเบนซ์จากดีลเลอร์นั้น ส่วนฝ่าย

กฤตรินทร์ ลิ้มราบริณ หรือ มิ่ง ผู้บริหารสาว แก่งรุ่นใหม่ ผู้รั้งตำแหน่ง กรรมการบริหาร บริษัท สวนหลวง ออโต้เฮาส์ (หรือเบนซ์สวนหลวง) ผู้แทนจำหน่ายเมอร์เซเดส-เบนซ์ (ประเทศไทย) ไม่ได้ตำแหน่งผู้บริหารมาง่าย ๆ ถ้าไม่ใช่เพราะ ความสามารถและวิสัยทัศน์กว้างไกลที่มีอยู่ใน ตัวเอง

“ธุรกิจขายรถยนต์เป็นธุรกิจที่ครอบครัว ดิฉันทำต่อเนื่องกันมา 30 ปีแล้วค่ะ เป็นธุรกิจ ของครอบครัวคนจีน ซึ่งพี่น้องของคุณพ่อจะแบ่ง กันดูแลบริหารโชว์รูมเบนซ์ตามสาขาต่างๆ ซึ่ง ตอนนี้เป็นดีลเลอร์รถยนต์ 4 ยี่ห้อหลักๆ คือ เมอร์เซเดส-เบนซ์ มิตซูบิชิ ฮอนด้า และฮิโน โดยมิ่งทั้งหมด 8 โชว์รูมทั่วกรุงเทพฯ”

ก่อนที่จะเข้ามาบริหารงานที่สวนหลวง ออโต้เฮาส์ มิ่งเคยทำงานด้านมาร์เก็ตติ้ง โดย เป็นแบรนด์ ชีฟฟอร์ด แมนเนเจอร์ ดูแลเรื่อง

สินค้าประเภทพวงซึกฟอกและสบู่ให้ยูนิลีเวอร์ มาแล้ว 2 ปี ประกอบกับช่วงนั้นคุณพ่อของเธอ เริ่มที่จะวางมือจากการบริหารงานเพราะอายุที่ มากขึ้น เธอจึงเข้ามารับหน้าที่ดูแลบริหารงานที่ สวนหลวง ออโต้เฮาส์ แทน

“หลายปีที่ผ่านมา ทางเมอร์เซเดส-เบนซ์ เยอรมนีซึ่งเป็นบริษัทแม่ ได้มีการปรับเปลี่ยนการ ทำงานค่อนข้างเยอะ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องมาตรฐาน เรื่องการนำซอฟต์แวร์ต่างๆ เข้ามาใช้ ซึ่งคุณพ่อ ก็อาจจะไม่ค่อยทันเทคโนโลยีใหม่ๆ แล้ว ดิฉันจึง ต้องเข้ามารับหน้าที่บริหารงานแทนคุณพ่อ ปีนี้ก็ เป็นปีที่ 8 แล้วที่ได้ทำงานที่นี่”

แรกเริ่มเข้ามาทำงานที่นี่ มิ่งดูแลเกี่ยวกับ ภาพรวมและดีลเลอร์โดยโฟกัสไปที่เมอร์เซเดส-เบนซ์ เป็นหลัก หลังจากนั้นก็ดูแลเรื่องบริการ หลังการขาย การซ่อมรถ เซลล์และมาร์เก็ตติ้ง รวมถึงฝ่ายบุคคลด้วย เรียกว่าบริหารงานแบบ