

ซีอีโอหญิงแกร่ง นำพาซินเน็กซ์

คัมภีร์ซีอีโอ

| ญัตติธยานัน สุทธิจิณฺญ์

หากเอ่ยถึง **ซินเน็กซ์ (SYNNEX)** ดิสทริบิวเตอร์ไอทีเบอร์หนึ่งของไทย ที่กว่าจะก้าวมาเป็นเบอร์หนึ่งจนถึงยุคของเจนเนอเรชั่นที่ 3 ได้แบบทุกวันนี้ เรียกได้ว่าไม่ใช่เรื่องง่าย

สุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซินเน็กซ์ (ประเทศไทย) เล่าให้ฟังว่า ซินเน็กซ์ให้บริการสินค้ากลุ่มไอทีหลายรูปแบบ และในปีนี้ตั้งเป้าโต 20% แต่ครึ่งปีแรกบริษัทโตไปแล้วกว่า 60% ถือว่าเป็นทิศทางที่ดีต่อเนื่อง ตั้งแต่เข้ามานั่งในตำแหน่งซีอีโอได้เกือบ 5 ปีแล้ว

ทั้งนี้ สินค้าไอทียังคงมีความสดใสในเกือบทุกผลิตภัณฑ์ แม้ว่าสินค้าบางประเภทจะไม่เติบโตและวงจรสินค้าเปลี่ยนเร็ว แต่บริษัทก็มีสินค้ามากกว่า 50 แปรเนต ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่แพลตฟอร์มดิจิทัลถึงเซิร์ฟเวอร์ เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคตั้งแต่คนทั่วไปจนถึงองค์กร

ด้านหลักการทำงานของสุธิดานั้น ต้องทำให้ดีที่สุดในทุกเรื่องและมีแพลตฟอร์มในการทำงาน เพราะตั้งแต่รับตำแหน่งซีอีโอมา มีหลายเรื่องที่ไม่ใช่แค่ทำ แต่ต้องทำให้ได้และทำให้ดีที่สุด ซึ่งการบริหารงานต้องเรียนรู้จากสิ่งที่ทำ ถ้าผิดพลาดก็ต้องยอมรับและทำให้ดีขึ้นต่อไป

นั่นเพราะคนเราย่อมมีเรื่องที่ทำถูกและผิด หากผิดก็ต้องทบทวนและปล่อยวาง การตัดสินใจหลายครั้งทำให้

ได้เรียนรู้มากขึ้น ถือว่าเป็นประสบการณ์ที่ต้องพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น มีหลายครั้งที่เรียนบทเรียนให้ได้ว่าคนเราไม่ได้ตั้งใจทุกอย่าง

“การตัดสินใจทุกครั้งมีประโยชน์ให้เราได้เรียนรู้ว่า ถ้าครั้งนี้ทำไม่ได้ต้องการ ครั้งหน้าก็แก้ตัวใหม่ ซึ่งทุกครั้งไม่ว่าถูกหรือผิดก็เป็นเรื่องที่ดีที่ได้เรียนรู้ตลอดเวลา”

แม้ว่าธุรกิจของซินเน็กซ์ยังคงเติบโตในทางบวก แต่ก็ต้องมองให้ไกลและคิดว่าจะทำอย่างไรให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อให้บริษัทอยู่รอดได้อย่างมั่นคง การลงทุนอะไรใหม่ๆ หากช่วยเสริมให้ธุรกิจไปต่อได้และน่าสนใจก็จะทำ มีโอกาสอะไรก็คว้าไว้

หลายธุรกิจค่อนข้างกังวลว่าสตาร์ทอัพจะเข้ามาตีตลาดธุรกิจ แต่ซินเน็กซ์ไม่ได้กังวลเลยหากสตาร์ทอัพใดน่าสนใจและเสริมธุรกิจ บริษัทก็พร้อมจะเข้าไปลงทุน ไม่ได้มองว่าเป็นคู่แข่ง แต่เป็นโอกาสใหม่ๆ มากกว่า

อย่างเช่น การเติบโตของอี-คอมเมิร์ซ ทั้งการเข้ามาของยักษ์ใหญ่ออนไลน์อย่าง อาลีบาบา เจดีดอตคอม ต่างก็เป็นเรื่องดีที่ช่วยให้การแข่งขันและช่วยให้ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซมีการเติบโต นอกจากช่องทางขายแล้ว บริษัทมั่นใจว่างานบริการที่ทำขึ้นมาช่วยหนุนธุรกิจได้ดี

การปรับตัวของธุรกิจให้เชื่อมกับโลกออนไลน์ เช่น การผูกกระบบหน้าร้านขายสินค้าเข้ากับงานบริการหลังบ้านเป็นการปิดความเสี่ยงของธุรกิจได้ดี ซึ่งแบริเออร์ของธุรกิจค้าปลีกไอทีถือว่าสูงมาก นอกจากความน่าเชื่อถือของแบรนด์

แล้ว ช่องทางการขายที่กระจายสินค้าได้ดีครอบคลุมความต้องการของลูกค้าทั่วประเทศมีเพียงไม่กี่ราย ซึ่งซินเน็กซ์เป็นเบอร์หนึ่งในธุรกิจนี้

ทั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจนี้ มีไม่สูงมาก การที่รายใดจะเข้ามาทำธุรกิจนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย ซึ่งแต่ละรายก็ต้องพยายามหาจุดต่างและเติบโตใน



สุธิดา มงคลสุธี

ธุรกิจนี้

“เราแข็งแกร่งมากในอุตสาหกรรมนี้ ชินเน็ทเป็นท็อปทรีของโลก และเพิ่งซื้อกิจการธุรกิจของเวียดนาม ทำให้ราคาหุ้นยังคงมีทิศทางที่ดี”

แม้ว่าชินเน็ทจะเป็นเบอร์หนึ่ง แต่ก็เพิ่มสินค้าในพอร์ตอย่างต่อเนื่อง ในอนาคตย่อมมีสินค้าและแบรนด์ใหม่ๆ เกิดขึ้นอีก บริษัทก็พร้อมที่จะร่วมมือกับทุกแบรนด์เพื่อตอบโจทย์ลูกค้า และมั่นใจได้ว่านอกจากเรื่องของการซื้อขายสินค้าแล้ว บริการของชินเน็ทก็ดีเยี่ยม มีบริการออนไลน์เซอร์วิสสำหรับธุรกิจ เชื่อว่าจะช่วยตอบโจทย์ให้ธุรกิจและอุตสาหกรรมมากขึ้นเพื่อให้ลูกค้าไว้วางใจ

อย่างไรก็ตาม ในปีหน้าบริษัทยังไม่มีการลงทุนใหม่ๆ เพราะเพิ่งลงทุนไป 2 บริษัท และการเติบโตค่อนข้างดี ทั้งรายได้และกำไรที่จะมาช่วยต่อยอดธุรกิจของบริษัท รวมทั้งมองหาโอกาสใหม่ๆ ต่อเนื่อง เพราะสุจริตามองว่าความท้าทายและโอกาสใหม่ๆ เป็นเรื่องที่น่าสนใจ โดยส่วนตัวเธอเป็นคนชอบลงทุนมาก และมักประสบ

ความสำเร็จอยู่เสมอ

สุธิดา เชื่อว่า การเป็นผู้หญิงและเข้ามาเป็นแม่ทัพในธุรกิจขนาดใหญ่ขนาดนี้ ย่อมมีการคาดหวังและสเปคประมาณจากคนส่วนมาก แต่หลังจากทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอด 5 ปี ย่อมเป็นข้อพิสูจน์ได้แล้วว่า เธอเกิดมาเพื่อเป็นซีอีโอของอุตสาหกรรมนี้จริงๆ ■