

อดีตผู้บริหาร Criteo และซีอีโอ BuzzFeed Japan

เข้าร่วมงานกับ Sojern มุ่งนำทีมขยายธุรกิจในเอเชีย

แปซิฟิก



ผู้บริหารระดับที่ออกไปในแวดวงสื่อดิจิทัลจะช่วยเร่งขยายธุรกิจของ Sojern ในเอเชียแปซิฟิก

Sojern ผู้นำด้านการจัดหาโซลูชันการตลาดดิจิทัลสำหรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ประกาศแต่งตั้งคุณมาซาฮิโระ อุเอโนะ เป็นรองประธานประจำภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ก่อนหน้านี เขาเคยดำรงตำแหน่งซีอีโอบริษัท BuzzFeed Japan ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง BuzzFeed กับ Yahoo Japan ทั้งนี้ ด้วยประสบการณ์ในตำแหน่งผู้บริหารยาวนานกว่า 20 ปี เขาจะรับหน้าที่ดูแลการขยายธุรกิจของ Sojern ทั่วภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ครอบคลุมถึงสิงคโปร์ ฮองกง ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์

คุณอุเอโนะเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในภูมิภาค เพราะเขาเคยดำรงตำแหน่งซีอีโอและประธานของบริษัทชั้นนำหลายแห่งในญี่ปุ่น เช่น BuzzFeed, Criteo, Become, Overture และ DoubleClick โดยเขาประสบความสำเร็จในการขยายธุรกิจของ Criteo ในเอเชียแปซิฟิก จากที่มีพนักงานเพียง 4 คน จนมีพนักงานมากกว่า 250 คน ในสำนักงาน 6 สาขา และสร้างรายได้ให้กับบริษัทมากกว่า 20% ของทั้งหมดทั่วโลก ทั้งนี้ การประกาศแต่งตั้งคุณอุเอโนะมีขึ้นหลังจากที่ Sojern ระดมทุนได้ 120 ล้านดอลลาร์จากบริษัท TCV ภายหลังจากการเติบโตอย่างรวดเร็วในตลาดเอเชียแปซิฟิก

คุณสตีเฟน เทย์เลอร์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายรายได้ของ Sojern กล่าวว่า “คุณมาซาฮิโระมีประวัติความสำเร็จในเอเชียแปซิฟิก เขาแสดงให้เห็นถึงความเชี่ยวชาญในการสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพสูง ซึ่งผสมผสานทรัพยากรบุคคล กระบวนการ และเทคโนโลยีที่เหมาะสมเข้าด้วยกัน เพื่อรองรับตลาดดิจิทัลที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เรายินดีอย่างยิ่งที่เขาจะนำความเป็นผู้นำอันแข็งแกร่ง ความเชี่ยวชาญด้านดิจิทัล และระเบียบในการดำเนินงาน มาใช้เร่งขยายธุรกิจและต่อยอดความสำเร็จของ Sojern ในภูมิภาคนี้”

คุณอุเอโนะจะประจำอยู่ที่สำนักงานสาขาสิงคโปร์ เพื่อรับมือกับตลาดการท่องเที่ยวเอเชียแปซิฟิกที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเที่ยวบินขาออกในเอเชียแปซิฟิกเพิ่มขึ้นถึง 9.6% ในปี 2561 ขณะเดียวกัน สภาการเดินทางและการท่องเที่ยวโลก (WTTC) คาดการณ์ว่า การท่องเที่ยวในเอเชียแปซิฟิกจะเติบโตขึ้นสองเท่าในอีก 10 ปีข้างหน้า จนมีมูลค่าเกือบแตะระดับ 1.2 ล้านล้านดอลลาร์ภายในปี 2569 ทั้งนี้ ในขณะที่อุตสาหกรรมเติบโตอย่างต่อเนื่อง แบรินด์

ต่างๆก็ต้องการโซลูชันการตลาดที่เข้าถึงนักท่องเที่ยวมากขึ้นเช่นกัน โดยต้องสามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำผ่านอุปกรณ์ ช่องทาง และแพลตฟอร์มที่หลากหลาย

คุณอุเอโนะ กล่าวว่า “ผมตื่นเต้นมากที่ได้ร่วมงานกับ Sojern ในช่วงเวลาสำคัญของการขยายธุรกิจในเอเชียแปซิฟิก โดยคาดว่าภูมิภาคนี้จะใช้งบประมาณเพิ่มขึ้นมากที่สุดในโลกในปีนี้ Sojern มีเทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญพร้อมสำหรับการนำเสนอโซลูชันที่โดดเด่นอย่างแท้จริง เพื่อช่วยให้แบรนด์ท่องเที่ยวต่างๆ สามารถพาลูกค้าไปถึงจุดหมายปลายทางในฝัน Sojern ช่วยเติมเต็มช่องว่างของนักการตลาดด้านการท่องเที่ยวด้วยแนวทางการตลาดข้ามช่องทางที่ใช้ประโยชน์จากข้อมูลของผู้ชมอย่างเต็มที่ ทำให้แบรนด์ต่างๆได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนด้านการตลาดมากขึ้น และนี่คือสิ่งที่ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกต้องการ”

Sojern มีลูกค้ามากกว่า 100 รายทั่วภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก รวมถึงลูกค้ารายใหญ่อย่าง Scoot และ Marina Bay Sands

เกี่ยวกับ Sojern

Sojern สัมผัสประสบการณ์นานกว่าสิบปีในการวิเคราะห์เส้นทางการใช้จ่ายของนักเดินทางตั้งแต่ต้นจนถึงปลายทาง บริษัทส่งมอบโซลูชันการสร้างแบรนด์และเพิ่มประสิทธิภาพของแบรนด์หลายช่องทางให้แก่ลูกค้ากว่า 8,500 รายทั่วโลกผ่านทาง Sojern Traveler Platform เพื่อช่วยให้นักเดินทางได้ไปถึงจุดหมายปลายทางในฝัน นอกจากนี้ บริษัทยังติดทำเนียบองค์กร Deloitte Technology Fast 500 ต่อเนื่องถึง 6 ปี ทั้งนี้ Sojern มีสำนักงานใหญ่อยู่ในซานฟรานซิสโก และมีทีมงานประจำอยู่ในเบอร์ลิน ดูไบ ดับลิน ฮองกง อิสตันบูล ลอนดอน เม็กซิโกซิตี นิวยอร์ก โอมาฮา ปารีส สิงคโปร์ และซิดนีย์

รูปภาพ - https://mma.prnewswire.com/media/839791/4_30_of_41__1.jpg

โลโก้ - https://mma.prnewswire.com/media/249299/sojern_logo.jpg