

เดลล์ อีเอ็มซี ตั้งอิง เทียน เบ็ง ขึ้นกุมบังเหียนช่อง ทางจำหน่ายในภูมิภาค



เดลล์ อีเอ็มซี แต่งตั้ง อิง เทียน เบ็ง ขึ้นดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการอาวุโส และผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายธุรกิจ ช่องทางจำหน่ายในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และญี่ปุ่น โดยดูแลรับผิดชอบครอบคลุมทุกประเทศในภูมิภาค ยกเว้น จีนแผ่นดินใหญ่ ฮองกง มาเก๊า และไต้หวัน (Greater China) เนื่องจากฝ่ายธุรกิจดังกล่าวนับเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรด้านช่องทางจำหน่ายทั่วโลก (Global Channels) ดังนั้น เทียน เบ็งจะขึ้นตรงกับจอห์น เบียร์น ประธานกรรมการ โกลบอล แชนแนล เดลล์ อีเอ็มซี โดยเทียน เบ็ง ในฐานะผู้ที่มีประสบการณ์อย่างยาวนานถึง 18 ปีของเดลล์ จะทำหน้าที่ในการดูแลธุรกิจด้านช่องทางจำหน่ายของเดลล์ อีเอ็มซีทั้งหมดในภูมิภาค โดยจะมีบทบาทสำคัญในการผสมรวมโปรแกรมคู่ค้าแต่ละส่วนที่มีอยู่เดิมเข้าด้วยกัน ทั้งนี้ เทียน เบ็งจะประจำการอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ โดยบทบาทหลักคือการผลักดันยอดขายของเดลล์ อีเอ็มซีผ่านช่องทางจำหน่ายทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการจำหน่ายหลัก (Distributor) ผู้จัดการจำหน่ายแบบรีเซลเลอร์ และผู้วางระบบ (System Integrator)

การประกาศแต่งตั้งดังกล่าว เป็นผลจากการควมรวมของเดลล์ และอีเอ็มซีที่เสร็จสิ้นไปก่อนหน้านี้ในปี ซึ่งก่อให้เกิด เดลล์ เทคโนโลยีส์ บริษัทเอกชนด้านเทคโนโลยีรายใหญ่ที่สุดของโลกที่มีสายผลิตภัณฑ์แห่งนวัตกรรมที่สมบูรณ์ที่สุดในอุตสาหกรรมตั้งแต่อุปกรณ์ปลายทางไปจนถึงระบบคลาวด์ โดยเดลล์ เทคโนโลยีส์ คือองค์กรธุรกิจที่มีความโดดเด่นในการนำเสนอระบบโครงสร้างพื้นฐานซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่สุดสำหรับองค์กรในการสร้างอนาคตทางดิจิทัล พร้อมทั้งปฏิรูประบบไอที รวมถึงปกป้องสินทรัพย์ที่มีความสำคัญที่สุดซึ่งก็คือข้อมูล

“ช่องทางธุรกิจของเราคือชุมพลังที่มีมูลค่าสูงถึง 3,500 ล้านดอลลาร์ โดยมีพันธมิตรในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่นเป็นกำลังสำคัญอย่างยิ่งในการสร้างความสำเร็จร่วมกัน” จอห์น เบียร์น ประธานกรรมการ โกลบอล แชนแนล เดลล์ อีเอ็มซี กล่าว “เรามุ่งมั่นอย่างจริงจังในการช่วยให้คู่ค้าของเราบรรลุโอกาสทางธุรกิจที่พิเศษสุดอันเป็นผลมาจากการผนึกกำลังระหว่างเดลล์ และอีเอ็มซี เพื่อที่เราจะร่วมกันช่วยเหลือลูกค้าในการปรับโฉมธุรกิจได้อย่างสมบูรณ์ เรารู้สึกตื่นเต้นที่ได้เทียน เบ็งมาเป็นผู้นำทีมในการผลักดันช่องทางธุรกิจภายในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และญี่ปุ่น ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของเทียน เบ็งคือสิ่งที่มีค่าอย่างยิ่งต่อพันธมิตรของเราในการร่วมบุกตลาดเพื่อสร้างความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ไปด้วยกัน”

“ในยุคของการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4 นี้ พันธมิตรช่องทางธุรกิจของเราจะยิ่งมีบทบาทสำคัญมากขึ้นในเรื่องกลยุทธ์การเข้าถึงตลาด (go-to-market) ของเดลล์ รวมถึงสร้างการเติบโตของธุรกิจไปในแนวทางที่มุ่งหวัง คือการ

เป็นที่ปรึกษาที่เชื่อถือได้มากที่สุดในอุตสาหกรรม” เทียน เบ็ง อิง กล่าว “ผมรู้สึกตื่นเต้นที่ได้มาดูแลธุรกิจช่องทางจำหน่ายในภูมิภาคนี้อีกครั้ง ซึ่งนับเป็นหนึ่งในภูมิภาคที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา อีกทั้งยังเป็นภูมิภาคที่เติบโตเร็วที่สุดในโลก ในช่วงที่เรามีการผสมรวมกลยุทธ์ด้านช่องทางจำหน่ายของเดลล์และอีเอ็มซีเข้าด้วยกัน”

ด้วยประสบการณ์การทำงานร่วมกับเดลล์มาเกือบสองทศวรรษ เทียน เบ็งผ่านการดำรงตำแหน่งบริหารระดับอาวุโสที่หลากหลาย โดยเมื่อไม่นานนี้ ได้ดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการ และกรรมการผู้จัดการภูมิภาคเอเชียใต้ และเกาหลี ซึ่งรับผิดชอบดูแลธุรกิจทั้งหมดของเดลล์ทั้งในส่วนของคอมเมอริเชี่ยล และคอนซูเมอร์ภายในภูมิภาค โดยก่อนหน้านี้เทียน เบ็งยังเป็นผู้ดูแลและนำพาธุรกิจช่องทางจำหน่ายของเดลล์ในภูมิภาค รวมถึงการพัฒนาและสร้างการเติบโตให้กับเครือข่ายพันธมิตร และรีเซลเลอร์ของเดลล์ตลอดทั่วทั้งภูมิภาค อีกทั้งยังให้คำแนะนำในการกำกับดูแล การวางกรอบการทำงาน นโยบาย ไปจนถึงทิศทางทางธุรกิจ

บทบาทด้านอื่นๆ ที่ผ่านมาของ เทียน เบ็ง ในเดลล์ ได้แก่การเป็นผู้จัดการทั่วไป ทั้งในประเทศสิงคโปร์ และบรูไน อีกทั้งยังดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการส่วนธุรกิจโกลบอล แอคเคาท์ ของเดลล์เพื่อดูแลลูกค้ารายใหญ่ที่สุดระดับโลกทั่วภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก และญี่ปุ่น นอกจากนี้ เทียน เบ็งยังเคยดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายเอนเตอร์ไพรซ์ สำหรับภูมิภาคเอเชียใต้ โดยรับผิดชอบในส่วนของธุรกิจเซิร์ฟเวอร์ สตอเรจ และเน็ตเวิร์กกิ่ง

“ในช่วงที่ทั่วภูมิภาคกำลังอยู่ท่ามกลางการปฏิวัติทางดิจิทัล พันธมิตรช่องทางจำหน่ายของเรามีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าที่กำลังมองหาวิธีการเพื่อเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจบนดิจิทัล รวมถึงการปฏิรูปไอทีในองค์กร” อมิต มิชธา ประธานกรรมการ ธุรกิจคอมเมอริเชี่ยล ประจำภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก และญี่ปุ่น ของ เดลล์ อีเอ็มซี กล่าว “เทียน เบ็ง นำทีมในการขยายธุรกิจภายในภูมิภาคเอเชียใต้ และเกาหลี ด้วยประสบการณ์และความสามารถในการมองการณ์ไกล ทำให้เขามีความเหมาะสมเป็นอย่างยิ่งในการที่จะเป็นผู้ผสมรวมโปรแกรมสำหรับลูกค้าของทั้งเดลล์ และอีเอ็มซีภายในภูมิภาคเข้าด้วยกัน เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตต่อไปในอนาคต”

ทั้งนี้โปรแกรมสำหรับลูกค้าของเดลล์ อีเอ็มซี (Dell EMC Partner Program) จะเปิดตัวในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 โดยส่วนหนึ่งของกระบวนการในผสมรวมโปรแกรมช่องทางจำหน่ายของทั้งสองบริษัทเข้าด้วยกัน ก็คือ ทั้งเดลล์ และอีเอ็มซี จะยังคงแยกโปรแกรมลูกค้า และการลงทะเบียนข้อตกลงทางธุรกิจเป็นเอกเทศในช่วงปี 2559 โดยเดลล์ อีเอ็มซีจะทำงานร่วมกับพันธมิตรเพื่อให้เข้าถึงทั้งตลาดใหม่ และตลาดที่มีอยู่เดิมได้มากยิ่งขึ้น ด้วยการช่วยสนับสนุนและให้ผลตอบแทนที่เยี่ยมยอดสำหรับระบบนิเวศที่สำคัญที่สุดของพันธมิตรที่มีความน่าเชื่อถือในอุตสาหกรรม เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องผลลัพธ์ที่ได้จากการเปลี่ยนโฉมธุรกิจตามที่ลูกค้าต้องการ

ในระหว่างนี้ เพื่อเป็นการปกป้องแอคเคาท์ของลูกค้า รวมถึงข้อตกลงต่างๆ ทีมงานของเดลล์ อีเอ็มซีจะร่วมกันตรวจสอบการลงทะเบียนข้อตกลงทางธุรกิจที่มีอยู่ทั้งหมดเพื่อให้มั่นใจว่าถูกต้องตรงกันกับข้อมูลของลูกค้า และหากลูกค้าหลายรายมีการลงทะเบียนโอกาสทางการขายอันเดียวกันไว้ เดลล์ อีเอ็มซี ก็จะมีมาตรการในการแก้ปัญหาอย่างทัน

ท่วงทีเพื่อให้มั่นใจว่าทั้งคู่ค้าและลูกค้าจะไม่ได้รับผลกระทบในทางลบใดๆ ทั้งสิ้น