

ITI ดึงมือดีหนึ่งแท่น “ซีอีโอ” ขับเคลื่อนองค์กรตาม แผน 5 ปี พร้อมปรับโครงสร้างธุรกิจ ดันยอดขาย 4,800 ล้านบาท

ITI เติบโตมรุกตั้งผู้บริหารคนนอกหนึ่งแท่นซีอีโอ ขับเคลื่อนองค์กรเติบโตก้าวกระโดดภายใน 5 ปี พร้อมปรับโครงสร้างธุรกิจตั้ง 5 สายงาน เจาะตามเซกเมนต์ลูกค้า ตอบโจทย์ลูกค้าแบบครบวงจร ชูนโยบาย “บริการเป็นเลิศ” เสริมแกร่ง สู่เป้าหมายยอดขาย 4,800 ล้านบาทในปี 2559

นายยุทธชัย จรณะจิตต์ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทอิเทลไทย เปิดเผยทิศทางดำเนินธุรกิจของบริษัท อิเทลไทยอุตสาหกรรม จำกัด (ITI) ผู้นำเข้าจัดจำหน่าย และให้บริการหลังการขายเครื่องจักรกลหนักแบรนด์ชั้นนำระดับโลก ว่าตามที่บริษัทฯ กำหนดแผนธุรกิจ 5 ปี ตั้งเป้าผลกดันรายได้เติบโต 2 เท่าจาก 4,000 ล้านบาท เป็น 8,000 ล้านบาท และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดเครื่องจักรกลหนักในไทยจาก 14 % เป็น 20 % ภายในปี พ.ศ.2562

ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการให้บรรลุตามเป้าหมาย บริษัทฯ ได้ประกาศแต่งตั้ง นายอดิสรณ์ พฤกษ์พัฒนรักษ์ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการตลาดและการขายจากองค์กรธุรกิจชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศกว่า 25 ปี เข้ามาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ซีอีโอ) บริษัท อิเทลไทยอุตสาหกรรม จำกัด มีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน พ.ศ.2559 เป็นต้นมา

โดยมีบทบาทสำคัญ ในการขับเคลื่อนและบริหารจัดการองค์กรภายใต้ทิศทางธุรกิจใหม่ ซึ่งได้ปรับกลยุทธ์การตลาดแบบมัลติแบรนด์ พร้อมปรับโครงสร้างสายงานตลาดและงานขายในแบบเซกเมนต์ขั้นตามกลุ่มลูกค้า เพื่อให้ประสิทธิภาพการทำงานมีความคล่องตัว สามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้แบบครบวงจรโดยแบ่งเป็น 5 สายงาน

ประกอบด้วย 1.สายงานขายกลุ่มงานอุตสาหกรรมทั่วไป โดยมีวอลโว่ – เอสดีแอลจี – ทาดานัน เป็น 3 แบนด์หลัก กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือผู้รับเหมารายย่อยสำหรับโครงการทั่วไป 2.สายงานขายกลุ่มมัลติแบรนด์เพื่อธุรกิจเหมือง โรงโม่ โครงการ และราชการ เน้นลูกค้า 4 กลุ่ม ด้วยการตลาดแบบมัลติแบรนด์ มุ่งนำเสนอสินค้าที่ตอบโจทย์ทั้งด้านธุรกิจ ขนาดโครงการ และงบประมาณ เพื่อให้เข้าถึงได้ครบ Value Chain ตามที่แต่ละกลุ่มต้องการ โดยมีรถบรรทุกแบรนด์ยูตงเป็นหัวหอกหลักสำหรับกลุ่มเหมืองโรงโม่ 3.สายงานขายกลุ่มเครื่องจักรงานถนน ทำตลาดแบบมัลติแบรนด์กับกลุ่มผู้รับเหมา ซึ่งบริษัทฯ มองโอกาสจากนโยบายรัฐบาล ทั้งงานสร้างและปรับปรุงถนน

4.สายงานกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตร มุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มลานมัน ข้าว อ้อยและยาง โดยมีรถดักกล้วยแบบรนต์เอสดีแอลจี เป็นหัวหอกหลักของกลุ่มนี้ และ 5.สายงานบริการหลังการขาย และลูกค้าสัมพันธ์ รับผิดชอบงานบริการหลังการขายต่างๆ อาทิ งานอะไหล่ ตรวจเช็ค ซ่อมบำรุง ฯลฯ ที่แยกออกจากทีมขาย เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการให้บริการตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ทั้งนี้ภายใต้โครงสร้างใหม่จะทำให้ทีมขาย ทีมบริการ มีการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งไม้ต่อกันได้แบบทันที พร้อมกันนี้บริษัทยังมุ่งเน้นนโยบาย “บริการที่เป็นเลิศ” (Service Excellence) ในการพัฒนายกระดับมาตรฐานการให้บริการของทุกส่วนงานและทุกสาขาให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งจากนโยบายดังกล่าวคาดว่าจะปีนี้ บริษัท จะสามารถทำยอดขายได้ 4,800 ล้านบาท ตามที่ตั้งเป้าไว้

นายยุทธชัย กล่าวเสริมว่า การปรับโครงสร้างธุรกิจครั้งนี้ เพื่อมุ่งเสริมความแข็งแกร่ง และเพิ่มช่องทางธุรกิจให้รองรับโอกาสการเติบโตในอนาคต ที่จะเกิดขึ้นจากนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาล และการเติบโตของประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานขนาดใหญ่ อาทิ ถนน รถไฟ รถไฟฟ้า ระบบชลประทานและบริหารจัดการน้ำ รวมทั้งงานก่อสร้างในพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษและระดับท้องถิ่น โดยคาดว่าจะช่วยสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจเครื่องจักรกลหนักได้อีกอย่างน้อย 6-8 ปี และจะทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดดและแข่งขันกับแบรนด์อื่นๆ ได้อย่างยั่งยืน

สำหรับภาพรวมธุรกิจเครื่องจักรกลหนักปี 2559 คาดว่าจะมีการเติบโตประมาณ 10% จากเดิมที่ตลาดมีมูลค่าประมาณ 40,000 – 50,000 ล้านบาท

อนึ่ง บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด หรือ ITI คือ หนึ่งในธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทอิตัลไทย ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการหลังการขายเครื่องจักรกลหนักแบรนด์ชั้นนำระดับโลก อาทิ วอลโว่ – เอสดีแอลจี - ทาคาโน่ – ยูตง – บ็อบแคทส์ – ดูซาน – แอตลาสคอปโค และ พาวเวอร์สกรีน ที่สามารถตอบโจทย์ภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างได้แบบครบวงจร