

“ผมรู้สึก appreciate กับ ABAC มาก เพราะถ้าไม่มี ABAC ผมคงไม่มีวันนี้ ด้วยชื่อเสียงของ ABAC ด้วยความรู้ที่ ABAC ให้มา และด้วยความเป็น professional ของ ABAC ทำให้ไม่ว่าผมจะไปที่ไหน ผมจะได้รับการยอมรับจากคนรอบข้างเป็นอย่างดี”

น้ำเสียงที่บ่งบอกความเชื่อมั่นเริ่มทักทายและทำให้เรายังอยากทำความรู้จักกับ คุณวิชิต พยุหนาวิชัย ศิษย์เก่า รหัส 282xxxx มากขึ้น ปัจจุบันคุณวิชิตดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายการตลาดของบริษัทประกันชีวิตศรีอยุธยา ซีเอ็มจี

คุณวิชิต ก็เป็นศิษย์ ABAC อีกท่านหนึ่งซึ่งมีความมุ่งมั่นที่จะเข้ามาเรียนที่ ABAC เพราะความสนใจในด้านธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นทุนเดิม

“ผมเรียนมัธยมศึกษาที่โรงเรียนทวีธาภิเศก พอตอนจะ entrance ก็คิดว่าจะเรียนต่อทางด้านแพทย์ เพราะคนรอบข้างจะบอกกับเราเสมอว่าเราจะต้องเรียนมหาวิทยาลัยของรัฐบาลนะ ต้องเรียนจุฬา-ธรรมศาสตร์ นะ ”

ความสำเร็จ  
อันรวดเร็ว  
ของ  
คุณ

วิชิต พยุหนาวิชัย



และคุณวิชิตก็ได้ทำให้คนรอบข้าง ผิดหวังโดยสามารถสอบ entrance เข้าไป เรียนในคณะสัตวแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัยได้เป็นผลสำเร็จ และก็ได้เลือก เรียนที่จุฬาตามเสียงเชียร์ของคน

“ผมเรียนอยู่ที่คณะสัตวแพทย์แค่เทอม เดียวเพราะเมื่อเข้าไปเรียนแล้วรู้สึกว่ามันไม่ใช่ ตัวเราเลย ไม่เหมาะกับเราเลยใจเราอยากเรียน ธุรกิจ อยากเป็นพ่อค้ามาตั้งแต่แรก ตอนครู เนาะแนวที่โรงเรียนมาพูดว่า ABAC มีการเรียน การสอนเป็นภาษาอังกฤษและเรียนเกี่ยวกับด้าน ธุรกิจ ผมก็มุ่งมั่นที่จะเรียน ABAC แต่คนรอบ ข้างเราบอกให้เราเรียนหมอซึ่งเป็นเรื่องค่านิยม ที่จริงแล้วเราน่าจะทำในสิ่งที่ตัวเองรัก จะ ประสบความสำเร็จที่สุด” คุณวิชิตเสริม

ดังนั้นในเทอม 2 คุณวิชิตจึงเข้ามาเรียนที่ ABAC และด้วยความรู้สึกที่ตัวเองเริ่มต้นช้า กว่าคนอื่น ๆ ไป 1 เทอม คุณวิชิตจึงรีบเรียน และสามารถจบ ABAC ได้โดยใช้เวลาแค่ เพียง 3 ปีกับ 1 summer พร้อมด้วยเกียรติ นิยมเหรียญเงินเป็นเครื่องการันตีความสามารถ

“ในเทอมหนึ่ง ๆ ผมจะลงเรียนหนักมาก คนอื่นเขาลง 5-6 วิชา ผมลง 7 วิชา ตอน summer ผมก็ลง 4 วิชาเลย”

การลงเรียนเทอมละหลายวิชา ถือเป็น เรื่องที่หนักเอาการสำหรับการเรียนที่ ABAC แต่ก็ได้ทำให้คุณวิชิตรู้สึกเครียดแต่อย่างใด ตรงกันข้ามคุณวิชิตกลับรู้สึกมีความสุขกับการ เรียนมาก

“บรรยากาศการเรียนที่ ABAC นั้นมีความ พร้อมในทุกด้าน ทั้งคุณภาพของอาจารย์ ทั้ง สถานที่เรียนที่สะดวกสบาย ผมจึงรู้สึกมีความสุขมาก”

“เมื่อเราอยู่ที่ไหนหรือทำอะไรเราต้องมี ศรัทธา มี power of vision มี positive think- ing แล้วเราก็จะสามารถประสบความสำเร็จใน ชีวิตได้”

“ผมเชื่อใน ABAC ว่าเป็นสถาบันที่ดี และ สามารถทำให้ผมประสบความสำเร็จในชีวิตได้”

และสิ่งที่ยืนยันคำกล่าวข้างต้นได้เป็น



อย่างดีคือความสำเร็จในหน้าที่การงานในปัจจุบัน ของคุณวิชิตนั่นเอง

แม้ว่าหน้าที่ ความรับผิดชอบของคุณ วิชิตจะเกี่ยวข้องกับการตลาด แต่ major ที่ คุณวิชิตจบมาคือ Accounting และเลือกเรียน ปริญญาโทต่อในด้าน Finance โดยคุณวิชิต ได้ให้เหตุผลไว้อย่างน่าฟังว่า

“ผมมองว่าถ้าเราเป็นนักธุรกิจแต่เราไม่รู้ เรื่องระบบการเงินหรือเรื่องบัญชีเลยก็จะทำให้ เป็นผลเสียต่อธุรกิจของเราอย่างมาก ในส่วน ของการตลาด ผมคิดว่าผมชอบทางด้านค้าขาย อยู่แล้ว ดังนั้นเรื่องการตลาดจึงไม่เป็นปัญหา



ที่เลือกเรียน Accounting เพราะเราจะได้รู้ระบบ ส่วนตัวแล้วรู้ว่าตัวเองคงไม่ทำงานด้านบัญชี แน่นนอนและสิ่งที่ผมได้จากการเรียนบัญชีคือ ความละเอียดรอบคอบในการทำงานซึ่งเป็นสิ่งที่ ติดตัวผมมาตลอด”

นอกจากความรู้ที่คุณวิชิตได้จาก ABAC แล้ว การที่ได้เข้าไปเป็น Management ของ ABAC Dummy Company ก็เป็นกิจกรรมที่ คุณวิชิตได้ใช้ความรู้ความสามารถที่มีอย่าง เต็มที่ เก็บเกี่ยวประสบการณ์สร้างความ พร้อมในสนามธุรกิจให้กับตัวเอง

“ตอนที่ เป็น Management ของ ABAC Dummy ช่วยให้เราเรียนรู้ความอดทน รู้จักการทำงานเป็นที่รู้จักการปรับตัวให้เข้ากับคนอื่น ๆ ที่ได้รับการคัดเลือกเข้ามาทำงานเหมือนกับเรา ทุกอย่างจะเหมือนจริงหมด ซึ่งตอนนั้นผมเป็น Accounting Manager งานของผมจะต้องรับผิดชอบในการวางระบบบัญชีทั้งหมด ทำงานหนัก เรียนหนักด้วย แต่ก็มีความสุขเช่นกัน”

“พอผมเรียนจบก็ไปเรียนปริญญาโทต่อที่ Woodbury University, Burbank, California ซึ่ง specialize ด้าน design มากกว่าด้านธุรกิจ แต่ส่วนตัวแล้วที่ผมไปเรียนต่อที่อเมริกาเพราะ ผมต้องการหาประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า ซึ่งในตอนนั้น มีบริษัท jewelry ในเมืองไทย เสนองานที่อเมริกาให้ผม และผมก็ตอบตกลง ไปทำงานพร้อมกับไปเรียนด้วยโดยหน้าที่รับผิดชอบของผมจะเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์และการนำ design ใหม่ ๆ จากเมืองไทยไปเสนอลูกค้าที่อเมริกาแล้วรับ order เพื่อส่งกลับมา เมืองไทย”

จากการที่คุณวิชิตได้มีโอกาสไปทำงาน ที่ต่างประเทศ ได้เดินทางนำงาน jewelry ไป โชว์ตาม Exhibition ต่าง ๆ ที่ California และ Nevada ทำให้ได้รับประสบการณ์การทำงาน อย่างมาก แต่แทนที่จะอยู่อเมริกาเลยเพราะ ทุกอย่างกำลังไปได้ดี คุณวิชิตกลับมุ่งมั่นที่จะกลับเมืองไทยเมื่อเรียนจบแล้ว

“ผมคิดว่าถ้าเราอยากประสบความสำเร็จ ในชีวิต อยากมีอนาคตต้องกลับมาทำงานที่



เมืองไทยเพราะโอกาสที่เราจะได้เป็น 1 ใน องค์กรมีมาก โอกาสทางธุรกิจในเมืองไทย ยังมีมาก อยู่ที่เมืองนอกเราก็มีโอกาสและเงินดี ก็จริงแต่ก็มีข้อจำกัดหลายอย่าง เช่น เราเป็นคน ต่างชาติ สิทธิย่อมต่างจากคนของประเทศเขา”

ด้วยความที่อยากรีบกลับเมืองไทย คุณ วิชิตจึงรีบเรียนและใช้เวลาเรียนปริญญาโท เพียง 1 ปี

“ที่ผมรีบเรียนก็เพราะผมอยากจะได้ประสบความสำเร็จในชีวิตให้เร็วที่สุด คนทุกคนเหมือน กำลังปีนต้นไม้ ทุกคนมีโอกาสจะปีนขึ้นไปจุด สูงสุดของต้นไม้ ขึ้นอยู่กับว่าใครจะปีนได้เร็ว หรือช้า ซึ่งถ้าเราปีนได้เร็ว เราจะถึงจุดหมาย เร็วกว่าคนอื่น ๆ และได้พักเหนื่อยเร็วกว่า คนอื่นด้วย”

และก้าวแรกแห่งความสำเร็จของคุณ วิชิตก็เริ่มต้นขึ้นที่ American Express ใน ตำแหน่ง Territory Manager

“หน้าที่จริง ๆ ของตำแหน่งนี้ก็คือการเป็น sales ติดต่อหาลูกค้าใหม่ในส่วนที่เป็นร้านค้า และดูแลลูกค้าเก่า ตลอดจนดูแลภาพรวมของ ธุรกิจ ในเขตที่เรารับผิดชอบและทำงานให้ตรงตาม เป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้”

เหตุผลที่คุณวิชิตเลือกทำงานที่ American Express ก็เพราะคุณวิชิตเชื่อว่าบริษัทที่เป็น International นั้นเราสามารถเรียนรู้ระบบ การทำงานที่มีคุณภาพ เรียนรู้เทคโนโลยี ได้ ความรู้ใหม่ ๆ อยู่ตลอด และสำหรับคนที่เพิ่ง เรียนจบนั้นต้องการการปูพื้นฐานด้วยความรู้เหล่านี้ อย่างมากเพื่อเสริมความพร้อมให้กับตัวเอง

เมื่อพ้น Probation คุณวิชิตก็เลื่อน ตำแหน่งขึ้นเป็น Marketing Executive ซึ่งดูแล ด้าน Marketing & Promotion ต่าง ๆ ให้กับ American Express ในส่วนของร้านค้าซึ่งคุณ วิชิตจะทำในส่วนของการ Travel Related Promotion เกี่ยวกับการท่องเที่ยว สายการบิน โรงแรม เป็นต้น ความสำเร็จของคุณวิชิตไม่ได้หยุดเพียงเท่านั้นเพราะอีก 11 เดือนต่อมา คุณวิชิตก็เลื่อนขึ้นเป็น Key Account Manager มีหน้าที่ดูแลลูกค้ารายสำคัญ เช่น

การบินไทย โรงแรมดุสิตธานี โรงแรม Oriental เป็นต้น

ต่อมาก็ได้เลื่อนเป็น Area Sales Manager Upcountry and Indochina มีหน้าที่ดูแลร้านค้าทั่วประเทศไทยยกเว้นกรุงเทพมหานคร รวมไปถึงการดูแลร้านค้าในประเทศลาวและเขมรด้วย จากนั้นคุณวิชิตก็ย้ายมาทำงานในส่วนของสมาชิกบัตร โดยคุณวิชิตได้ set ทีมขายซึ่งประสิทธิภาพในการหาลูกค้ามาเป็นสมาชิกบัตร และทีมดังกล่าวนี้ก็สามารถบรรลุเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ได้เป็นอย่างดี

“หลังจากทำงานในส่วนของสมาชิกบัตร ผมก็ย้ายกลับมาทำงานในส่วนของร้านค้า โดยดำรงตำแหน่ง Senior Manager ดูแลด้านการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ของ American Express และดูแลร้านค้าซึ่งเป็นลูกค้ารายสำคัญ”

“หลักการทำงานของผมก็คือ ไม่ว่าผมจะไปอยู่ที่ไหน ผมจะฝึกคนให้สามารถขึ้นมาแทนผมอยู่ตลอด เพราะผมเชื่อว่าการที่คนเราจะประสบความสำเร็จได้ ลูกน้องของเราจะต้องให้ความร่วมมือและตั้งใจทำงานให้เราอย่างแท้จริง ผมจะให้ความสำคัญกับลูกน้องมาก จะคุยกันตลอด ให้กำลังใจรวมไปถึงการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้แก่ลูกน้อง”

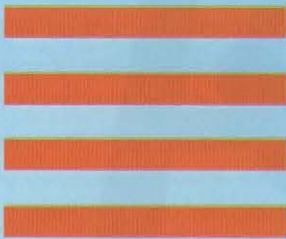
หลังจากนั้นคุณวิชิตก็มาดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายการตลาดของบริษัทประกันชีวิตศรีอยุธยา ซีเอ็มจี ซึ่งทำหน้าที่ดูแลภาพลักษณ์ของบริษัท ทั้งทางด้านการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์องค์การ รวมไปถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆของบริษัทเพื่อจับกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น รวมถึงการจัดหาสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ นอกเหนือจากตัวแทนขายประกันชีวิตที่มีอยู่ในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการทำ Direct Marketing Telesales TVsales และการขายประกันผ่านลูกค้าของธนาคารต่างๆ และการทำ Sales Promotion ซึ่งประสบการณ์ที่ได้จากการทำงานที่ American Express สามารถนำมาใช้ได้เป็นอย่างดี

“ในสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน ผมมองว่าเป็น



สิ่งที่ดีสำหรับตัวเราในการพัฒนาตัวเองให้แข็งแกร่ง สามารถคิด idea ใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นตลอดเวลาเพื่อรับมือกับสภาพที่เป็นอยู่ บางคนอาจถือคติว่า wait and see แต่สำหรับผม ช่วงนี้ถือเป็นโอกาสทางธุรกิจเป็นช่วงที่ต้องทำอะไรให้มากที่สุดเพื่อจะทำให้เราดูเด่นกว่าคนอื่น ๆ ในสายตาของลูกค้า เพื่อสร้างชื่อของบริษัทประกันชีวิตศรีอยุธยา ซีเอ็มจี ให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป”

“ผมคิดว่าผมเป็นคนโชคดีที่ค่อนข้างจะมองอะไรไม่ผิดพลาด ผมโชคดีที่มีองค์การที่ดีอย่าง ABAC American Express และบริษัทประกันชีวิตศรีอยุธยา ซีเอ็มจี ที่คอยสนับสนุนและให้โอกาสในการทำงานกับผม”



ที่มาของความสำเร็จของคุณวิชิตในวันนี้ แน่แน่นอนว่าเรื่องของโชคช่วยนั้นเป็นเพียงส่วนหนึ่ง แต่อีกส่วนที่เราเห็นว่ามีค่าสำคัญยิ่งกว่าก็คือ ความสามารถและความมุ่งมั่นของคุณวิชิตนั่นเอง