



ปกรณ์ เอี่ยมรานนท์

Pakorn lamranond

Cash Management Sales Manager

Cash Management Department, Corporate Business Division

KASIKORNBANK

หนุ่มหน้าใสที่ตัดสินใจเรียน Finance & Banking ปี 1999 เพราะเป็นคนที่ชอบตัวเลขและการวิเคราะห์ โดยไม่หวั่นกระแสวิกฤติเศรษฐกิจในช่วงนั้น ที่หลายคนในสาขานี้เริ่มกังวลว่าจบมาแล้วอาจไม่มีงานทำ แต่เขากลับคิดกลับว่าเป็นประสบการณ์ที่ดีที่ทำให้เขาได้เห็นภาพเศรษฐกิจที่ชัดเจนกว่าในหนังสือเรียน

คุณปกรณ์รับผิดชอบดูแลด้านการบริการการจัดการด้านการเงิน ซึ่งเป็นบริการใหม่ที่เพิ่งมีในประเทศไทย ในขณะที่ต่างประเทศมีมานานแล้ว การทำงานนอกจากจะต้องแข่งกับธนาคารในประเทศแล้ว ยังจะต้องแข่งขันกับธนาคารต่างประเทศอีกด้วย

โดยมีหลักการทำงานอยู่ว่าการจะเป็น Sales Manager ที่ดีนั้น จะต้องไม่ทิ้งลูกค้า และต้องคิดเสมอว่าตัวเองไม่ได้เป็นแค่ Sales Manager แต่ยังเป็น Account Manager ด้วย คือต้องดูแลลูกค้าตั้งแต่ก่อนขายจนถึงการบริการหลังการขาย

A gentleman who has a passion for numbers and analysis graduated in Finance & Banking in 1999. Despite the fact that the economy was going through a recession period and a lot of students were worried about being unemployed after graduation, Khun Pakorn himself just looked at it positively in such a way that it gave him a real life experience that could not be learned from his books.

He is now in charge of Cash Management, a service which is quite new to Thailand market. Naturally the market is very competitive and he has to compete both with local and overseas banks.

His philosophy of being a good Sales Manager is based on customer service. He always believes that he is not just a Sales Manager but also an Account Manager whose clients need his full attention both before and after the sales.