

តំណាងប្រធានក្រុមហ៊ុនមេរបស់ Blue Pumpkin៖ កត្តាលើកទឹកចិត្តដ៏ខ្ពស់បំផុតក្នុងការរកស៊ីគឺបុគ្គលិកខ្ញុំ

February 14, 2017



ថ្មីៗនេះ ខ្ញុំបានជួបនឹង សហគ្រិនស្រ្តីម្នាក់ ពាក់កណ្តាលខ្មែរ ពាក់កណ្តាល បែលស៊ីច គាត់ឈ្មោះថា Anne-Sarine។ អស់រយៈពេលជាងបីឆ្នាំហើយ ដែលគាត់បានទទួលការងារ ជាប្រធានក្រុមហ៊ុន ពីឪពុកលោកស្រីដែលបានបង្កើតឡើងនូវក្រុមហ៊ុនជាច្រើនក្នុងនោះមានហាង Blue Pumpkin មួយដែរ។ ខ្ញុំសួរគាត់ ថាអ្វីដែលធ្វើឲ្យគាត់មានទឹកចិត្តមកធ្វើការវិភាគវិជ្ជាជីវៈ គាត់បានឆ្លើយថា គឺបុគ្គលិក។

ខ្ញុំភ្ញាក់ច្រើត កម្រមានសហគ្រិនណាមកធ្វើការវិភាគវិជ្ជាជីវៈបុគ្គលិកណាស់។ សហគ្រិនច្រើននាក់ណាស់ តែងតែជួបនឹង បញ្ហាស្រ្តីសច្ចើនជាង ទឹកចិត្ត ពួកពេលជួបបុគ្គលិក។ តែលោកស្រីម្នាក់នោះ បែរជាវិភាគវិជ្ជាជីវៈគ្រប់បុគ្គលិកទាំងអស់ ទាំងអ្នកក្រីក្រ ទាំងអ្នកដែលខ្សោយ ធ្វើការគ្មានលទ្ធផល យ៉ាងណាក៏មានដែរ។ គាត់បានប្រាប់ថា គាត់ប្រហែលឆ្លងចិត្តល្អចំពោះបុគ្គលិកគាត់ ពីឪពុកលោកស្រី ដែលបានទទួលមរណៈភាពជាងពាណិជ្ជកម្មមកហើយ។

គាត់បានប្រាប់ថា ឪពុកលោកស្រីឡាញ់ប្រជាជនខ្មែរណាស់។ គាត់បង្កើតអាជីវកម្មច្រើន ឡើង ព្រោះចង់បង្កើតការងារល្អដល់ប្រជាជនខ្មែរ។ ដូចឪពុកលោកស្រីដែរ សហគ្រិនស្រ្តីរូបនេះ តែងពេលថា មនុស្សគ្រប់រូបតែងតែផ្លាស់ប្តូរ តែងតែរៀនសូត្រ តែងតែរីកចម្រើន ដូចនេះ ទោះបុគ្គលិកអស់យ៉ាងណា ខុសយ៉ាងណា សូមផ្តល់ឱកាសដល់ពួកគាត់ផង។

សហគ្រិនដែល ពេញដោយក្តីស្រឡាញ់នេះ បានដាស់សត្វអារម្មណ៍ខ្ញុំថា ជាមេដឹកនាំល្អ ត្រូវប្រើមេត្តាឲ្យបានច្រើន មិនត្រូវគិតតែផលប្រយោជន៍ក្រុមហ៊ុនពេកទេ។ សហគ្រិនស្រ្តីម្នាក់នោះ គឺលោកស្រី Anne-Sarine Courcoque ដែលលោកស្រីជាប្រធានក្រុមហ៊ុន Meas Development Holding ក្រុមហ៊ុនមេរបស់ ហាង Blue Pumpkin។

អត្ថបទដោយ៖ សំកុសល

អ្នកនិពន្ធសៀវភៅ ចង់ពូកែរកស៊ី ត្រូវចេះសំលៀងពូកែ។

Sam.businesscambodia@gmail.com