

## ประวัติวิทยากร



### คุณจุมพล คุณากร

ที่ปรึกษาและวิทยากร การวางแผนกลยุทธ์และฝึกอบรม

- การขาย
- การตลาด
- การบริหารและการจัดการ

### การศึกษา

ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A.) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

- สาขาการบริหารธุรกิจเพื่อผู้บริหาร

ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (B.B.A.) มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

- บริหารธุรกิจสาขาการตลาด

ประกาศนียบัตร ผู้บริหารระดับสูง (MMM) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)

### ตำแหน่งงานปัจจุบัน

- ผู้อำนวยการฝ่ายพาณิชย์ (Commercial Director) บริษัท อาเจ ไทย จำกัด (แปรุ)
  - ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่ม
    - เครื่องดื่มอัดลม บิ๊กโคล่า
    - น้ำดื่ม Cielo
    - เครื่องดื่มเกลือแร่ สปอเรด
    - น้ำผลไม้ซีฟรุต ฯลฯ
  - ความรับผิดชอบ
    - ฝ่ายขายและทีมงานฝ่ายขาย/ฝ่ายสนับสนุนการขายทุกช่องทางจำหน่าย
      - Tradition Trade
      - Modern Trade
      - Distributors
      - Export
    - ฝ่ายการตลาด
    - ฝ่ายการตลาดร้านค้า (Trade Marketing)





- บริษัท วี.เอส. มอเตอร์ เซลล์
- บริษัท พี เอส พี พี ระนอง จำกัด
- บริษัท ธนุลักษณ์ จำกัด (มหาชน)
- บริษัท STP&I
- บริษัท สยามกันท์ กรุ๊ป
- บริษัท P.C.L.Co.,LTD(Just Modern)

### งานด้านที่ปรึกษา

- ที่ปรึกษาด้านการตลาด วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมด้านการขาย/การตลาดและการบริหารจัดการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ที่ปรึกษาด้านบริหารบริษัท ไคโดมอน (มหาชน) จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการตลาดบริษัท เอฟ แอนด์ เอ็น เบเวอเรจเจส (มาเลเซีย)

### หลักสูตรที่ชำนาญ

- กลยุทธ์การขายและบริการสำหรับพนักงานขายหน่วยรถอย่างเหนือชั้นเพื่อความเป็นเลิศ
- แนวทางการบรรลุความสำเร็จของพนักงานขายท่ามกลาง สถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลง
- กลยุทธ์การวางแผนทีมงานขาย
- การวางแผนกลยุทธ์บริหารงานร่วมกับตัวแทนจำหน่ายเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน
- การตลาดพื้นฐานและกลยุทธ์การตลาดบริการ
- การวางแผนกลยุทธ์การตลาดเพื่อบรรลุความสำเร็จ
- กลยุทธ์การวางแผนการขายและการตลาดเพื่อรองรับ AEC
- การเป็นพนักงานขายมืออาชีพความก้าวหน้าในอาชีพพนักงานขายในสภาวะการเปลี่ยนแปลง

