

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 054

ธันวาคม 2557 – มกราคม 2558



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่ ☎ 08 1628 7855 ✉ cheocharn@hotmail.com 📞 cheocharn 📱 cheocharn

ข้อคิดเมื่อนักจัดซื้อจะหางานใหม่

Tips for Purchasers in Seeking New Jobs

โปรดอย่าเข้าใจผิดว่าผมกำลังยยงให้นักจัดซื้อลาออกจากที่เดิมไปสมัครงานที่อื่นนะ ครับ แต่ผมตั้งใจจะให้บทความฉบับนี้เป็นกระจกหลายเหลี่ยมหลายมุมที่ให้ข้อคิดอันเป็น ประโยชน์ทั้งแก่ฝ่ายนักจัดซื้อเองและแก่ฝ่ายบริษัท ทั้งในมุมมองของบริษัทเดิมที่นักจัดซื้อจะ ลาออกและในมุมมองของบริษัทใหม่ที่จะรับนักจัดซื้อเข้าไปทำงาน

เป็นนโยบายของผมที่ยึดมั่นมาแต่ไหนแต่ไรว่าจะไม่หางานให้ใคร มิใช่ใจจัดใจตำหนอก ครับ แต่ผมถือว่างาน Recruitment จัดหางานนั้นเป็น Conflict of interest คือผลประโยชน์ ขัดกันกับงานอบรมสัมมนาที่ปรึกษาครับ ผมประกอบอาชีพเป็นวิทยากรบรรยายและให้ คำแนะนำปรึกษา ผมจึงรู้จักคนเยอะแยะ บ่อยครั้งที่ผู้บริหารบางคนขอให้ผมช่วยหานักจัดซื้อให้ หน่อย และบ่อยครั้งที่ตัวนักจัดซื้อเองฝากเนื้อฝากตัวไว้กับผมว่าช่วยหางานใหม่ให้หน่อย โปรด ทราบว่าผมไม่เคยช่วยใครเลยสักรายเดียว

เพราะถ้าผมช่วย ผู้คนก็เชื่อว่าจะชื่นชมในพฤติกรรมของผม แต่ตรงกันข้ามคือผู้คนกลับจะ ไม่ไว้วางใจผม ผู้บริหารก็จะระแวงว่าถ้าส่งลูกน้องให้มาเรียนกับผมหรือรู้จักกับผมแล้ว สักวัน หนึ่งผมก็อาจจะดึงตัวลูกน้องเขาไปทำงานที่อื่น และบริษัททั้งหลายก็จะไม่กล้าเชิญผมไป บรรยาย In-house training ในบริษัทอีกด้วย เพราะถ้าผมเข้าไปในบริษัทของเขาแล้วเห็นใคร หน่วยงานดีก็อาจดึงตัวหรือสะกิดให้ไปทำงานที่อื่น ด้วยเหตุนี้จึงเป็นหลักการที่ผมถือเป็นกฎ เหล็กเอาไว้ตั้งแต่แรกเลยว่าจะไม่หางานให้ใครทั้งนั้น (วงเล็บเอาไว้หน่อยว่า ยกเว้นตอนที่ ประเทศไทยฟองสบู่แตกเมื่อปี 2540 บริษัทเจ็ทกันระนาว ผู้คนตกงานกันเต็มไปหมด ช่วงนั้น แหละที่ผมต้องแหกกฎของตัวเองโดยอาสาเป็นสื่อกลางให้ชั่วคราวในช่วงหน้าสิ่วหน้าขวาน ตอนนั้น และหลังจากนั้นก็ไม่ได้ทำอีกเลยครับ)

บทความที่ผมเขียนนี้กำลังจะเจาะลึกลงไปที่ว่าทำไมนักจัดซื้อต้องลาออก ทำไมอยู่ไม่



ทน รวมไปถึงเมื่อนักจัดซื้อจำเป็นจะต้องออกจากที่ เดิมด้วยเหตุใดก็ตาม เขาจะไปหางานใหม่อย่างมี ประสิทธิภาพได้อย่างไร และบริษัททั้งหลายควรมีหลัก คิดในการรับคนใหม่ด้วยว่า ทำอย่างไรจึงจะหานัก จัดซื้อใหม่ได้ตรงตามที่กำลังมองหา มิใช่ได้มาแต่ตัว ปลอม

หากเราจะพิจารณาลึกลงไปว่า ทำไมนักจัดซื้อ บางคนทำงานอยู่ที่ใดที่หนึ่งนานมากจนเป็นลูกหม้อ

ของทีนั้น และนักจัดซื้อบางคนก็เปลี่ยนงานบ่อยมาก เราก็จะพบเหตุผลเบื้องหน้าเบื้องหลังว่าขึ้นอยู่กับเหตุการณ์และสิ่งแวดล้อมหลายแง่มุมด้วยกัน

ใครก็ตามถ้าทำงานไปแล้วมีความสุขกายสบายใจ ไกลบ้านเดินทางสะดวก รับผิดชอบรับส่งลูกคล่องตัวดี สภาพแวดล้อมการทำงานก็ดี เจ้านายและเพื่อนร่วมงานก็ดี เงินเดือนก็เป็นทีพอใจ คนนั้นคงทำบุญเอาไว้มากเมื่อชาติก่อน ชาตินี้จึงได้เป็นแบบทีว่า คนประเภทนี้ก็คงจะไม่มองหาทีย้ายงานไปมาหรอกครับ



แต่ทีคนต้องย้ายงานก็เพราะว่าอึดอัดกับทีทำงานเก่า ไม่มีช่องทางเจริญเติบโตมองไม่เห็น Career path หรือพบว่าทีใหม่มีอะไรดีกว่าทีเก่ามาก พบว่าทีใหม่เปิดโอกาสให้ใช้ความสามารถทีมีอยู่ได้เต็มที่ คนทีเป็นประเภท High ceiling คือทะเยอทะยานไม่อยู่เฉยก็กระโจนออกไปหาสิ่งใหม่ทีท้าทายกว่า ใจเขาใจเราครับ เป็นเรา เราก็กย้าย

ส่วนใครทีอึดอัดกับสภาพการทำงานในปัจจุบันแต่ก็ไม่ย้ายไปหาทีใหม่ อาจจะไม่ใช่เป็นคนอดทนหรือจงรักภักดีต่อบริษัทอะไรนั้หนา แต่อาจเป็นเพราะไม่รู้จะไปทีไหน ไม่มีทีอื่นจะไป หรือรู้ว่ามีทีอื่นทีดีกว่าแต่เขาไม่เปิดโอกาสให้ไปอยู่ด้วย อันเนื่องมาจากเขาไม่มีทีว่างจะรับคนใหม่ หรือมีทีว่างแต่ตัวเองมีคุณสมบัติไม่เหมาะสมใจเขา หรือไม่ก็เป็นคนประเภทไม่กินข้าวกลางวันคือ ... เข้าขามเย็นขาม กล่อมกล่อมอยู่ไปวันๆ หรือทีเรียกว่า Deadwood ไม่ตายซาก



นักจัดซื้อบางคนเพิ่งไปอยู่ทีใหม่ได้ไม่นานก็เปลี่ยนงานไปอยู่ทีอื่นนั้ ก็อาจเป็นเพราะได้พบเห็นสภาพแวดล้อมในการทำงานบางอย่างทีคาดไม่ถึง หรือไม่เหมาะสมใจหรือไม่ถูกกับนิสัยตัวเอง ทำงานอย่างอึดอัดใจไปพักหนึ่งก็รู้ตัวว่าขึ้นอยู่กับใจก็ไม่เจริญก้าวหน้า จึงต้องตัดสินใจเชยชู้ดบายทั้งทีเพิ่งมาทำงานได้ไม่นาน แต่ นักจัดซื้อบางคนก็ตั้งใจไว้แต่แรกอยู่แล้วว่าจะอยู่ไม่นาน ทีสมัครเข้ามาทำงานทีนี้ก็เป็นเพียงขอยืมเป็นที่ยืนชั่วคราวเพื่อจะก้าวต่อไปสู่ทีอื่น ทีเรียกกันว่าขอยืมใช้เป็น Stepping stone แบบเดียว

ทางฝ่ายบริษัทเองก็อาจเป็นฝ่ายตัดสินใจไม่ต้องการให้ นักจัดซื้อคนนั้ทำงานต่อไปก็ได้ โดยตกลงเงื่อนไขกันไว้แต่แรกเกี่ยวกับระยะเวลาทดลองงานทีเราเรียกว่า Probation period หากครบกำหนดเวลาแล้วยังมีผลงานไม่เข้าตาตามทีคาดหวังไว้ก็เลิกกันไป หรือทีเรียกกันว่าไม่ผ่านโปร หรือบางทีแม้จะผ่านโปรไปได้แต่เมื่อทำงานต่อไปกลับไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ตามทีบริษัทต้องการ หรือมีพฤติกรรมบางอย่างทีบริษัทไม่ปรารถนาทางบริษัทก็จ้างให้ออกหรือไม่ก็ใช้วิธีบีบให้ออก



ในการสมัครงานใหม่ของนักจัดซื้อนั้ สิ่งทีต้องเตรียมให้ดีคือการเขียนประวัติย่อของตนเองหรือทีเรียกว่า Resume หรือเรียกว่า CV ก็ได้ ปกติแล้วเมื่อบริษัทได้ประกาศรับสมัครงานไปก็จะมีใบสมัครส่งเข้ามาเป็นสิบ เจ้าหน้าที่จะใช้เวลาอ่านประวัติย่อของแต่ละผู้สมัครไม่ถึง 30 วินาทียกเว้นบางรายทีมีอะไรสะดุดตามาก ดังนั้นในการเขียนประวัติย่อของตนเองในการสมัครงานแม้จะย่อแต่ก็ต้องชัดเจนและสะดุดตามากๆ ต้องมีความน่าสนใจมากพอทีบริษัทนั้จะนัดหมายขอเชิญตัวไปคุยเพิ่มเติม

จุดที่สะดุดตาในประวัติย่อของนักจัดซื้อคือความสำเร็จหรือผลงานเด่นที่ผ่านมา การเขียนบรรยายหรือพรรณนาถึงหน้าที่การทำงานที่เคยรับผิดชอบมาก่อนนั้นก็เปรียบเสมือนเอา Job description ไปให้เขาอ่าน ซึ่งน่าเบื่อหน่ายและรกหูรกตา นักจัดซื้อจึงต้องเล่าความสำเร็จที่เคยทำเช่นช่วยลดต้นทุนได้เท่าไร ลดโดยวิธีไหน หรือช่วยลดความเสียหายได้อย่างมหากาฬ จากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่โดยการทำอะไร หรือช่วยทำให้บริษัทอยู่รอดได้โดยการเจรจาไกล่เกลี่ยหนี้กับซัพพลายเออร์ในยุคเศรษฐกิจดัมย่ำกึ่ง การระบุให้เป็นตัวเลขจะทำให้เขาจินตนาการเห็นภาพและเข้าใจได้ชัดเจนและน่าสนใจมากกว่าการกล่าวอ้างลอยๆ เช่นการระบุตัวเลขชัดเจนลงไปเลยดังนี้ว่า รับผิดชอบการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทในวงเงินปีละประมาณ 1,000 ล้านบาท รับผิดชอบดูแลสต็อกของสินค้าและวัตถุดิบมากกว่า 3,000 SKU ติดต่อประสานงานกับซัพพลายเออร์ประมาณ 200 ราย มีทีมงานที่ต้องรับผิดชอบดูแล 5 คน เป็นต้น และนักจัดซื้อควรระบุลงไปเลยว่าตนเองมีประสบการณ์มาอย่างดีในเรื่องใด เช่นคลุกคลีอยู่กับวัตถุดิบประเภทเคมีภัณฑ์ 3 ปี หรือจัดซื้อบรรจุภัณฑ์พลาสติกมาไม่น้อยกว่า 2 ปี หรือประสานงานกับฝ่ายการตลาดในการจัดซื้อจัดจ้างสื่อโฆษณา 1 ปี เป็นต้น

และนักจัดซื้อควรเตรียมตอบคำถามเมื่อถูกเรียกตัวไปสัมภาษณ์ด้วย จงทำการบ้านไว้ให้ดี สิ่งที่ถูกถามค่อนข้างแน่นอนคือ ... ทำไมจึงอยากออกจากที่เดิม ทำไมจึงอยากทำงานที่นี่ และเตรียมตัวตอบปัญหาที่เขาจะทดสอบว่านักจัดซื้อคนนี้จะทำงานตามที่เขาต้องการได้หรือไม่ อย่าคิดว่าการที่แสดงปริญญาว่าเรียนจบมาจากไหน และโชว์ใบประกาศนียบัตรที่เคยอบรมอะไรมาบ้างนั้น จะเป็นสิ่งสำคัญให้เขาตัดสินใจรับเข้าไปทำงานด้วย เขาจะต้องคุยกับท่านสอบถามท่านเพื่อเป็นหลักประกันให้แน่ใจว่าท่านทำงานเป็น



เขาอาจจะถามว่า คุณแก้ปัญหาเรื่องงานด่วนได้ยังไง คุณมีวิธีการลด cost อย่างไร คุณมีวิธีต่อรองราคากับซัพพลายเออร์อย่างไร ถ้าเจอกับซัพพลายเออร์ที่เขาถือไพ่เหนือกว่าคุณจะต่อรองอย่างไร จะแก้ไขปัญหานั้นได้อย่างไรถ้างานเยอะงานด่วนแต่มีคนจำกัด จะทำอย่างไรถ้าเจอ User ที่อาวุโสทำงานมานานเก่าแก่และหัวดีเอาแต่ใจ ฯลฯ

สมัยก่อนจะมีความรู้ในงานจัดซื้อต้องอาศัยประสบการณ์และสอบถามจากรุ่นพี่ ผิดบ้างถูกบ้าง สมัยนี้มีหลักสูตรอบรมสัมมนาเรียนรู้วิธีการที่ถูกต้องโดยไม่ต้องลองผิดลองถูกให้เสียเวลาเสียของ จงเตรียมตัวให้พร้อมไว้เสมอ ทุกบริษัทมีปัญหาทั้งนั้น ทุกบริษัทต้องการคนที่เก่งมีความรู้มีฝีมือ อะไรก็เกิดขึ้นได้ทั้งนั้นทั้งกับบริษัทและกับตัวท่านเอง อย่าประมาท สืบสวนตัวเองว่าขาดอะไร (Gap analysis) จากนั้นก็เร่งเติมเต็มเสียนะครึบ (Fill up the gap) อย่างรอบคอบทำอะไรตอนจวนตัว ไม่ทันหรือก้อครึบ

If you are doing business today with yesterday knowledge, you will be out of business tomorrow!!! แปลว่า "ถ้าคุณทำธุรกิจวันนี้โดยใช้ความรู้เก่าๆ ของเมื่อวานนี้ คุณก็จะกระเด็นออกจากธุรกิจวันพรุ่งนี้" **โปรดทราบไว้ด้วยว่าความรู้มีวันหมดอายุนะครึบ**

การคิดจะหัดว่ายน้ำตอนลงเรือไปแล้ว หรือคิดจะซ่อมหลังคาตอนฝนตกนั้นเข้าไปแล้วครึบ นอกจากแก้ปัญหาไม่ได้แล้ว ยังดูน่าสมเพชเวทนาอีกด้วย