

## 他用非凡智慧与南顺再次启航 —— 访南顺香港集团董事总经理梁玄博先生



南顺香港集团董事总经理  
梁玄博先生

南顺香港集团生产的面粉在大陆烘焙市场首屈一指，一直被烘焙师们所追捧！近年来，南顺更以全面布局展开了新时代发展的篇章。在江苏南顺特种粉项目（搬迁）签约仪式上，我们有幸采访了南顺董事总经理梁玄博先生，从他对职业的思考 and 深置于心的敬业精神，使我对南顺的品牌与品质更加敬仰！

温雅的谈吐，折射出梁董深厚的文化内涵。沉稳的举止，展示出梁董丰富的人生阅历。梁先生出生在香港，后赴美国接受了大学和研究生教育，梁先生持有美国 Virginia Polytechnic Institute and State University 经济学学士学位及工商管理（市场学）硕士学位。优异的教育经历，赋予了梁先生全球领先管理学和经济学理论。毕业后，梁先生顺利入职多间《财富》500 强跨国企业公司工作，包括集清洁用品、食品、香熏、烘焙于一体的综合集团公司 Sara Lee Corporation、及作西红柿酱管理的 Heinz USA 从事市场部工作。梁

先生在 Sara Lee International，深得集团老总信赖，一干就是近二十个春秋，做到家庭用品及身体护理事务大中华区总经理，积累了丰富的经营、管理经验。梁先生的西方教育经历，加之跨国公司提供的中国实践经验，让他对中国企业发展需求有了深入研究。2012 年他回到故乡，加入了南顺香港集团，任董事总经理。

当时的南顺，经营遇到瓶颈，梁董上任后，进行了深层次分析，他发现南顺面临几个问题：1、公司定位问题，怎么管理顾客对你的期望？2、公司理念问题。3、产品市场战略问题。他组织团队，站在一条阵线上，分析以前错在哪里？目标在哪里？经过一段时间的探索，为南顺找到了一条适合时代、市场需求的发展之路。



微信号: hibaking



首先，研究顾客的期望，公司经营理念由提供烘焙原料转变到提供一站式服务。今天的南顺不仅提供高品质的产品，还将每个客户的需求都考虑于心，为客户量身定制服务。

其次，产品市场定位和转变，不只走工业工商路线，还要走家庭消费者大众路线。面粉是基本的生活物质，拓展大众客户是市场趋势，也符合公司的市场发展策略。今天，南顺开发了小包装面粉，走进了寻常百姓家。梁董说，“两条腿走路一定比一条腿稳、快。”

最后，重塑人才战略，企业的发展关键在于人才战略：创新、创意、激情、主人翁精神为发展灵魂。从梁董担任集团董事总经理的第一天起，就一直在宣扬“一条船”和“世上无难事，只怕有心人”的理念。通过各种情绪管理、心理课程、团队建设等活动，南顺内部塑造了良好的团队精神，建立了相互信任、工作热忱、积极进取的员工心态。在过去几年，集团上下作为有心人，秉承一条船的观念，取得了巨大的飞跃！

采访到这里，梁先生的敬业精神再次让我敬佩。短短四年的时间，给南顺带来如此大的变化，公司效益是不言而喻的，唯有敬业之人能有如此成就。



采访现场陪同嘉宾。右1南顺集团面粉事业部总经理欧阳泰能先生，右3南顺集团研究及发展科技总监赵国邦先生，右4南顺集团供应链总经理周昭扬先生，右5南顺集团高级业务发展经理梁颖秀女士

谈到南顺的发展，梁先生说道，“企业提升后，员工越来越有信心了，走稳每一步是关键，”开发尖端产品，完善服务体系，走好工业、大众两条线，稳中求进，不忘初心。”

由于梁董拥有丰富的市场管理经验和完善的知识管理系统，现在他同时被邀请担任河南工业大学兼任教授。

我们预祝南顺香港集团董事总经理梁玄博先生在事业上取得更加辉煌的成绩！

内文及相片转载自-现代烘焙烘焙通 (<http://mp.weixin.qq.com/s/ytCqr63tb684JPdeBTPfwQ>)