

他用非凡智慧與南順再次啟航 —— 訪南順香港集團董事總經理梁玄博先生



南順香港集團董事總經理
梁玄博先生

南順香港集團生產的麵粉在大陸烘焙市場首屈一指，一直被烘焙師們所追捧！近年來，南順更以全面佈局展開了新時代發展的篇章。在江蘇南順特種粉項目（搬遷）簽約儀式上，我們有幸採訪了南順董事總經理梁玄博先生，從他對職業的思考和深置於心的敬業精神，使我對南順的品牌與品質更加敬仰！

溫雅的談吐，折射出梁董深厚的文化內涵。沉穩的舉止，展示出梁董豐富的人生閱歷。梁先生出生在香港，後赴美國接受了大學和研究生教育，梁先生持有美國 Virginia Polytechnic Institute and State University 經濟學學士學位及工商管理(市場學)碩士學位。優異的教育經歷，賦予了梁先生全球領先管理學和經濟學理論。畢業後，梁先生順利入職多間《財富》500 強跨國企業公司工作，包括集清潔用品、食品、香熏、烘焙於一體的綜合集團公司 Sara Lee Corporation、及作番茄醬管理的 Heinz USA 從事市場部工作。梁

先生在 Sara Lee International，深得集團老總信賴，一干就是近二十個春秋，做到家庭用品及身體護理事務大中華區總經理，積累了豐富的經營、管理經驗。梁先生的西方教育經歷，加之跨國公司提供的中國實踐經驗，讓他對中國企業發展需求有了深入研究。2012 年他回到故鄉，加入了南順香港集團，任董事總經理。

當時的南順，經營遇到瓶頸，梁董上任後，進行了深層次分析，他發現南順面臨幾個問題：1、公司定位問題，怎麼管理顧客對你的期望？2、公司理念問題。3、產品市場戰略問題。他組織團隊，站在一條陣線上，分析以前錯在哪裡？目標在哪裡？經過一段時間的探索，為南順找到了一條適合時代、市場需求的發展之路。





首先，研究顧客的期望，公司經營理念由提供烘焙原料轉變到提供一站式服務。今天的南順不僅提供高品質的產品，還將每個客戶的需求都考慮於心，為客戶量身定制服務。

其次，產品市場定位和轉變，不只走工業工商路線，還要走家庭消費者大眾路線。麵粉是基本的生活物質，拓展大眾客戶是市場趨勢，也符合公司的市場發展策略。今天，南順開發了小包裝麵粉，走進了尋常百姓家。梁董說，“兩條腿走路一定比一條腿穩、快。”

最後，重塑人才戰略，企業的發展關鍵在於人才戰略：創新、創意、激情、主人翁精神為發展靈魂。從梁董擔任集團董事總經理的第一天起，就一直在宣揚“一條船”和“世上無難事，只怕有心人”的理念。通過各種情緒管理、心理課程、團隊建設等活動，南順內部塑造了良好的團隊精神，建立了相互信任、工作熱忱、積極進取的員工心態。在過去幾年，集團上下作為有心人，秉承一條船的觀念，取得了巨大的飛躍！

採訪到這裡，梁先生的敬業精神再次讓我敬佩。短短四年的時間，給南順帶來如此大的變化，公司效益是不言而喻的，唯有敬業之人能有如此成就。



採訪現場陪同嘉賓。右 1 南順集團麵粉事業部總經理歐陽泰能先生，右 3 南順集團研究及發展科技總監趙國邦先生，右 4 南順集團供應鏈總經理周昭揚先生，右 5 南順集團高級業務發展經理梁穎秀女士

談到南順的發展，梁先生說道，“企業提升後，員工越來越有信心了，走穩每一步是關鍵，”開發尖端產品，完善服務體系，走好工業、大眾兩條線，穩中求進，不忘初心。”

由於梁董擁有豐富的市場管理經驗和完善的知識管理系統，現在他同時被邀請擔任河南工業大學兼任教授。

我們預祝南順香港集團董事總經理梁玄博先生在事業上取得更加輝煌的成績！

內文及相片轉載自-現代烘焙烘焙通 (<http://mp.weixin.qq.com/s/ytCqr63tb684JPdeBTPfwQ>)