

“การบริการเป็นงานที่ดิฉันรัก รู้สึกว่าต้องทำให้ลูกค้าประทับใจทุกครั้งที่ติดต่อกับเรา เพราะแผนกขายเป็นแผนกที่ต้องพบปะลูกค้าบ่อยครั้ง ข้อมูลจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องระมัดระวังในการนำเสนอ และทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงคุณค่าและความคุ้มค่าในการตัดสินใจเลือกสาละยาพาวิลเลียน สำหรับเป้าหมายในการบริการลูกค้าของดิฉันนั้น ดิฉันจะดูแลให้ลูกค้าได้รับบริการและคุณภาพตามที่ได้ตกลงไว้ โดยเพิ่มความละเอียดรอบคอบในการประสานงานทั้งกับลูกค้าและแผนกที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดความประทับใจจะได้มีโอกาสกลับมาใช้บริการอีก รวมทั้งยังแนะนำบอกต่อให้กับผู้อื่นอีกด้วย”

“Servicing the guests is what I love to do. I feel that I need to impress the guests every time they come in and do business with the hotel. Given that the Sales and Marketing Department is the department that is in regular contact with the guests, therefore it is essential that the information I give out is accurate. The information provided will reassure the guests of the value of their decision in choosing the Salaya Pavilion. As for my goals in servicing the guests, I plan to take care of the guests and make sure that they receive the quality service they deserve, and pay detailed attention to coordinating with the guests and the other departments. This will result in a good impression on the guests, and allow the hotel an opportunity to serve them again. Also, they will likely tell others of the hotel’s excellent service, and we will gain more guests in the future.”

คุณวิไลวรรณ ใจทัศน์กุล
ผู้จัดการแผนกขายและการตลาด
แผนกขายและการตลาด
Khun Wilaiwan Chaituskul
Sales & Marketing Manager
Sales & Marketing Department