

이것만은 최고(3)



‘인재확보만은 자신있다’ 바이오스페이스

“우린 인력난은 커녕 너무 몰려 걱정이예요”



▲ 바이오스페이스 차기철 대표

최근 몇 년간 벤처기업의 인력난은 매우 심각한 상황을 겪고 있다. 중소기업협동조합중앙회에 따르면 전체 중소기업 인력 부족률이 10.2%에 달한다고 한다.

벤처업계가 이처럼 인력 구하기에 어려움을 겪고 있는 가운데 한 업체가 신입사원 모집에 100대 1의 높은 경쟁률을 보여 화제가 됐다.

주인공은 바로 체성분 분석기를 생산하는 바이오스페이스(대표 차기철).

지난해 11월 초부터 2개월간 진행된 공개채용을 마친 결과 전체 18명 모집에 2,043명이 지원해 113.5대 1의 경쟁률을 나타냈다. 모집부문별로 살펴보면 해외영업 333명, 생산기술 307명, 기구설계 286명, 영업 전략에 244명이 지원하는 등 다양한 분야에 걸쳐 높은 경쟁률을 기록했다. 이는 대기업 공채 수준에 육박하는 경쟁률이다.

비결은 ‘기업설명회’와 ‘여성인력 유치작전’



▲ 본사 전경



▲ 천안 공장

사실 바이오스페이스가 인력확보에 이처럼 성공한 것은 그동안 활발한 기업설명회와 여성직원에 대한 차별적인 정책을 추진해 온 노력 덕이었다. 20개 이상의 대학을 직접 찾아 채용상담을 갖거나 각종 채용박람회에 참가해 회사 알리기 홍보활동을 전개했다. 대기업에 비해 회사 인지도가 낮은 점을

감안해 우수 대학생을 직접 찾아가 회사의 경영비전과 실적, 미래성장성을 알리는 전략을 구사한 것이 크게 작용한 것이다.

또한 여성의 능력을 높이 평가한 점도 성공의 요인이다. 바이오스페이스는 평소 능력 위주의 업무평가로 직장에서의 남녀평등을 실천하고 있다. 이러한 바이오스페이스의 기업문화가 이번 채용에서도 적극 반영됐다. 현재 바이오스페이스에는 여성인력이 34%를 차지하고 있으며, 전체 33개팀 중 9팀이 여성팀장에 의해 운영되고 있다.

든든한 인력으로 2003년 활기찬 출발

바이오스페이스는 올해 매출과 영업이익의 목표를 작년 대비 각각 41%와 30% 가량 성장한 120억원과 36억원으로 책정하는 등 사업계획을 확정했다.

이를 위해 보급형 체성분 분석기, 환자전용 체성분 분석기 등 다양한 모델을 출시해 고객의 다양한 요구를 수용할 계획이다. 또 병원·스포츠센터 등 분야에서 쌓은 브랜드 인지도를 바탕으로 중소병의원·피부미용실·학교 등으로 마케팅 영역을 확대할 방침이다. 이와 함께 일본·유럽·미국 등 해외시장 개척에 박차를 가해 수출비중을 작년 대비 5% 늘어난 25%로 높이기로 했다.

이처럼 목표치를 높게 설정한 이유 중에 하나는 새로운 인력들에 대한 기대가 남다르기 때문이다. 지난 한해 우수인력 확보에 적극적인 마케팅을 펼쳐 성공의 단맛을 본 바이오스페이스, 2003년은 바늘구멍을 기어이 뚫고 합류한 패기로 뚝뚝 뚫린 신입사원들과 함께 힘차게 출발해 본다



▲ 2003년도 상반기 신입사원들