

모바일 강국을 선도하는

INFRAVALLEY

국내 최강의 모바일 솔루션 전문기업으로 인정받고 있는 인프라밸리의 최영규

대표는 올해를 본격적인 수출 기반 확립의 해로 선정하여 해외시장 공략을 강

화해 나가고 있다. 또한 기업의 진정한 경쟁력은 사람이라는 생각으로 직원들의

능력을 키우고 변화에 적응해 나갈 수 있도록 꾸준한 교육을 실시하고 있으며,

그 역시 배우기를 게을리 하지 않고 있다.

최영규

대표



“부 정적으로 생각
하고 불평만
늘어놓기에는
시간이 너무 짧습니다. 즐거운
마음으로 일하거나 즐겁게 할
수 있는 일을 찾아가야 합니
다. 그래야 좋은 결과물이 나
오고 그 분야에서 인정을 받을
수 있으며, 성공에 이를 수 있
는 것입니다.”

최근 급성장한 무선인터넷 솔루션 전문기업 인프라밸리 최영규 대표는 ‘즐거운 마음으로 일하는 것’을 성공의 으뜸 비결로 꼽는다.

최대표는 대기업 연구원으로 근무하던 18년과 지금 인프라밸리 대표를 맡고 있는 4년 내내 일하는 것이 즐겁지 않은 적이 없다. 연구원으로 있을 때는 배우고 연구해서 새로운 기술을 개발하는 즐거움이 컸고, 인프라밸리의 대표가 된 후에는 다양한 기술과 경험을 기반으로 고객들이 만족할만한 서비스를 제공함으로써 업계에서 인정받고 그만큼 회사가 성장하는 것으로 즐거움을 느낀다.

고객이 인정하는 최강의 모바일 솔루션 기업

인프라밸리는 모바일 인프라, 모바일 서비스, 모바일 인터넷 이렇게 세 가지 모바일 솔루션분야의 사업군을 운영하고 있다.

모바일 인프라는 지능망, 핵심망, 데이터망, 방송 및 제시징, NGN 등의 시스템이다. 모바일 서비스는 통화연결음 서비스, 통화배경음 서비스, 번호이동성 서비스, 부재중일 경우 통신장의 전화번호를 알려주는 캐치콜 서비스 등 각종 응용서비스를 제공하는 솔루션이다. 또 모바일 인터넷은 휴대폰을 이용하여 제공받을 수 있는 모바일 금융, 과금 서비스나 캐릭터, 벨소리 등의 콘텐츠를 제공하는 서비스사업이다.

인프라밸리는 다양한 모바일 솔루션 개발의 축적된 기술과 동종업계 최고의 필드운영 경험으로, 고객의 요구에 부응하는 서비스와 솔루션을 제공함으로써 고객사의 큰 신뢰와 인정을 받고 있다.

“처음 거래할 때는 고객사에서 이것저것 원하는 것이 많았습니다. 우리 제품을 고객사에서 리드하려고 하는 것이지요. 하지만 이제는 우리의 기술과 개발능력을 인정하고 믿어줌에 따라 고객사에서 우리에게 리드해달라고 요청을 하는 경우가 많습니다.”

이런 신뢰를 바탕으로 인프라밸리는 창업 4년 만에 고객사인 3대 이동통신 사업체로부터 최강의 모바일 솔루션 전문기업이라는 평가를 받고 있다.



해외시장을 움직이기 위한 마케팅 강화

최대표는 미래를 준비하는 사람에게만 기회가 찾아온다는 생각으로 현재의 성장에 안주해 있지 않고, '2004년도를 본격적인 수출 기반 확립의 해'로 선정하여 해외시장 공략을 강화해 나가고 있다.

이미 필리핀에서는 자국 내 최대 이동통신사인 SMART사에 통화 연결음 서비스 솔루션(CRBT Server)을 공급하여 좋은 반응을 얻고 있다. 또 싱가포르와 베트남 시장을 대상으로 다양한 통신 솔루션의 수출 기반 확대를 진행하고 있으며 유럽과 미주 지역을 대상으로 영업 및 마케팅을 강화해 나가고 있다.

"현재 우수 시스템 업체와 협력하여 빌링, 지능망 등의 시스템 인프라에 대한 모든 솔루션 공급 사업을 진행하고 있습니다. 동남아와 미주, 유럽 등의 시장을 공략대상으로 선정하고 있습니다."

지금까지 인프라벨리는 기술개발에 보다 중점을 두었지만 이제는 마케팅을 강화해 나갈 방침이다. 우리나라 모바일솔루션 기술은 세계 경쟁력에 뒤지지 않는 우수한 품질을 가지고 있다. 이 우수한 기술이 세계적으로 인정받기 위해서는 이제 해외마케팅에 더욱 주력할 필요가 있다는 것이다.

이제 국내의 경쟁사들보다 해외시장의 마켓리더들과 경쟁하여 해외시장에서 기술력을 인정받고 국제 경쟁력을 키울 시기라는 것이 최대표의 생각이다.

기업의 경쟁력을 키우는 교육

"기업의 진정한 경쟁력은 사람입니다. 회사가 성장함에 따라 임원이나 실무진 또한 능력을 키우고 변화에 적응해 나가야 합니다. 그러기 위해서는 꾸준한 교육지원이 있어야 합니다."

인프라벨리가 글로벌기업으로 발돋움하는 시점에서 직원들의 교육은 더욱 중요하다. 그래서 인프라벨리 직원은 연 2회의 교육을 의무적으로 받아야 한다. 한번은 회사에서 지정해 주는 교육이며 다른 한번은 개인이 원하는 교육을 받을 수 있다.

변화하는 세상에 빨리 적응하고 새로운 것을 빨리 받아드리지 않으면 도태될 수밖에 없다. 또 구성원이 도태되면 기업도 도태될 수밖에 없기에 직원들에게 변화대처 능력을 키울 수 있도록 교육기회를 제공하고 있는 것이다.

최대표 스스로도 공부를 게을리 하지 않는다. 꾸준하게 책을 읽고 선배나 선생님을 찾아가 부족한 부분이나 알아야 할 것을 당당하게 물어본다. 무조건 아는척하는 것보다 모르는 것을 인정하고 배우는 것이 결과적으로 이익이기 때문이다.

국내에서 모바일 솔루션 전문기업으로 입지를 굳힌 인프라벨리가 모바일 솔루션의 우수성을 세계에 알리는 글로벌기업으로 발돋움할 수 있기를 바란다.