



일 일 벤처 체험

소프트웨어 유통을 책임진다

SW 전문 총판회사 (주)인성디지탈



인성디지탈 (대표 이인영 www.isd.co.kr)은 마이크로소프트(MS), 어도비, 오토데스크, 주니퍼, 시

만텍, 안철수연구소 등과 국내 총판계약을 맺고 소프트웨어의 유통과 판매를 책임지는 국내 대표

SW 총판기업이다.

SW총판업에서 수년간 쌓아온 노하우와 신뢰로 연간 800억 원의 매출을 올리며 나날이 성장

하는 인성디지탈. 이성기(27)씨와 김영은(24)씨가 인성디지탈의 문을 두드려본다.

MS 윈도우즈 제품 등 SW 판매

올해 대학을 졸업한 성기씨와 영은씨는 취업준비생이란다. 그
래서인지 단 하루 동안의 체험이지만 첫 직장에 출근하는 것 마냥
설레는 눈치다. 대학시절부터 각별한 사이인 선배 박수정씨가 회
사에서 무엇을 하는지는 잘 몰랐던 두 사람. 인성디지탈처럼 소프
트웨어를 유통시키는 총판회사가 따로 있다는 사실에 이구동성으
로 “정말이에요?!” 라며 관심을 갖는다.

인성디지탈 체험에 앞서 회사의 전반적인 업무에 대한 소개를
받을 때는 강의를 듣는 학생처럼 진지한 모습이다. “MS, 어도비
등의 소프트웨어 제품군을 공급하는 회사를 벤더라고 부릅니다.
인성디지탈은 벤더사로부터 제품을 받아 이를 딜러(판매자)에게
공급합니다. 말하자면 제품의 판매를 책임지고 총괄적으로 관리
하는 총판이라고 보시면 됩니다.” 이번 일일벤처체험에서 안내를
맡은 마케팅팀 곽재식 대리의 설명에 두 사람은 “아! 그렇군요!” 라
며 고개를 끄덕인다.





MSUNG

인성디지탈

성기씨와 영은씨는 물류창고를 가장 먼저 방문했다. 그 곳에는 벤더사로부터 정품인증을 받은 제품들이 종류별로 차곡차곡 보관되어 있다. MS의 비스타 및 오피스 프로그램, 어도비의 그래픽 솔루션, 오토데스크의 3D제작 솔루션, 시만텍과 안철수연구소의 보안 및 백업 제품들이 출고를 기다리고 있다.

“이곳에 보관된 모든 제품의 가격을 더하면 35억 원이 넘습니다.” 물류지원팀에서 근무하는 강대훈 사원은 “물류창고는 매우 중요한 시설로서 24시간 철통보안속에 지켜지고 있다”고 말했다. “이렇게 아담한 케이스의 씨디 몇장이 기업에서 큰 가치를 만들어 낸다니. 새삼 신기하네요.”라는 영은씨.

물류창고를 관심있게 지켜본 두 사람은 차로 5분 거리에 있는 인성디지탈 사무실에 도착했다. 대부분의 벤처기업들이 강남대로와 구로디지털단지 등에 밀집해 있는 것과 대조적으로 인성디지탈은 한적하고 조용한 송파에 위치해 있다. 주택가와 가깝기 때문에 번잡한 도심의 사무실과는 다른 느낌을 준다.

인성디지탈 본사 사무실에 도착한 두 사람. 본격적인 체험에 앞

서 사뭇 긴장한 모습이다. 70여 명이 업무를 보는 사무실은 소프트웨어를 취급하는 회사답게 자리배치와 공간이 말끔히 정돈된 느낌을 주면서도 영업업무가 중심인 만큼 활동적으로 일하고 있는 직원들이 인상적이다. 입구에서부터 사각형 형태의 통로가 길게 연결됐고 통로 양쪽에는 각 부서별로 자리가 배치됐다. 통로 밖에는 사장실 및 임원실이 있고 자스민, 아몬드 등 정감있는 이름이 붙여진 회의실이 보인다.

매출 800억 원의 견실한 중소기업

“반갑습니다. 여러분! 인성디지탈을 방문해주셔서 대단히 감사합니다.” 이인영 대표이사가 성기씨와 영은씨에게 인사를 건넨다. 두 사람도 “인성디지탈 체험에 초대해주셔서 영광입니다”라고 답했다. 이인영 대표는 “회사를 설립한 지 올해로 10년을 맞은 인성디지탈은 연간 15~30%이상의 매출 성장을 기록하고 있다”며 “올해 800억 원의 매출을 예상하고 있다”고 덧붙인다.

“중소기업에서 이 정도의 매출을 올린다는 것은 대단하죠. 우리 회사처럼 견실한 중소기업이 많은데도 취업을 준비중인 대졸자들이 이름이 알려진 기업에만 관심을 갖습니다”라며 아쉬움을 표시하는 이 대표. “대기업에서 근무한 경험 있는 젊은 친구들도 우리회사에 여럿 있어요. 직장생활을 대기업에서 시작했지만, 적성이 맞지 않아 옮긴 경우죠. 그들처럼 다른 회사로 이직하는 직장의 젊은이들이 얼마나 많은 줄 모르시죠?”

이인영 대표는 오늘의 초대 손님에게 인생 선배로서 직장을 잘 고르는 것에 대한 중요성과 입사에 성공하기 위한 진심어린 조언도 아끼지 않았다. “우리회사도 정기적으로 신입사원을 채용하고 있습니다. 지원자 중에는 간절한

심정으로 자신들을 반드시 선택해달라고 호소하는 젊은이들도 여럿 있었습니다. 그 친구들은 면접이 끝난 후, 평가 담당자한테 ‘일하고 싶다’는 이메일을 보내서 읍소하는 식이죠. 제가 어떻게 했을까요?” 이 대표는 잠시 말을 끊고 두 사람을 번갈아 본다.

“그 친구들을 채용했습니다. 그런 경우가 4명 정도 있었습니다. 열성적이고 도전적인 정신을 소유한 인재라고 판단된다면 언제든지 환영합니다.” 두 사람은 고무된 표정으로 고개를 끄덕였다.

국내 MS오피스 총판회사 중 점유율 최고

흐뭇한 표정으로 이 대표의 집무실을 나서는 두 사람. 다음으로 취급 제품별로 구분된 인성디지탈 각 부서 담당자의 친절한 안내가 이어진다. “우리 회사에서 매출 비중이 가장 크고 부서원도 가장 많아요.”

우리에게 익숙한 MS오피스군 뿐 아니라 MS사의 전반적인 제품을 다루는 MS사업부를 소개하는 정철훈 대리의 말. “국내에서 MS



오피스 제품을 총판하는 회사는 3곳으로 치열한 경쟁을 하고 있습니다. 그 중에서 우리회사 MS 사업부의 시장점유율이 가장 높습니다. 주요업무는 1,300여 개에 달하는 딜러(대리점)의 영업을 지원하고 각종 광고 및 판촉 등의 프로모션을 진행하는 것입니다. 또한 채널 비즈니스 교육도 제공하고 있죠.”

MS사업부에서 올해 신규 사업으로 주력하는 MS파이낸싱 프로그램도 소개했다. MS파이낸싱 프로그램은 MS가 중소기업의 IT투자에 필요한 비용을 금융권에 대출받을 수 있도록 지원해주는 것으로 벤처기업에게 인기를 끌고 있다고.

특히 주목할 것은 기존 프로그램이 워낙 고가이다보니 불법복

제와 같은 수단으로 프로그램을 사용하는 사례가 많은데, MS는 이 같은 중소기업 및 벤처의 고충에 착안하여 금액을 분납할 수 있는 프로그램을 마련했다고 MS의 파트너십에 대한 설명을 듣고는 시만텍팀으로 이동했다.

멋진 그래픽 장면 시연에 탄성

두 사람을 반갑게 맞이하는 시만텍팀 이명규 대리는 “보안솔루션은 개인사용자나 기업 양쪽 모두에게 매우 중요하다”고 설명하며 악의적인 기술유출이나 기업 정보의 손실을 막기위해서, 또 악성코드에 대한 개인정보 유출과 같은 심각한 위협을 예방하기 위해 PC 사용자들에 보안은 필수”라고 강조했다.

이명규 대리의 설명에 성기씨는 “저작권과 관련된 불법 소프트웨어 단속은 어떻게 하느냐”는 질문을 던지며 관심을 보였다.

이 대리는 “단속은 경찰이 하고 있지만, 적발시 정품구매 비용에 손해배상청구액까지 합산한 큰 액수의 비용을 내야하므로 근

본적으로 정품 소프트웨어 제품을 사용하는 게 올바른 방법”이라고 답했다.

이어서 주니퍼 사업부로 이동한 두 사람. 인성디지털에서 유일하게 하드웨어 장비를 판매하는 부서로 각종 네트워크 장비들이 회의실 한켠에 마련되어 있다. 두 사람은 이제껏 소프트웨어 얘기만을 듣다가 하드웨어 장비를 눈으로 직접 봐서 그런지 부쩍 관심있는 모습이다.

때마침 회의실에서는 주요 사업을 설명하는 프리젠테이션이 진행되고 있었다. 영은양은 “회사에서는 실제로 저렇게 프리젠테이션을 하는구나!”라고 감탄하며 “빨리 취직해서 회사생활을 하고 싶다”는 소망을 밝히기도 했다.

주니퍼 사업부 옆에 위치한 오토데스크 사업부 이 곳은 3D 제작 솔루션 관련부서이다. 이곳에서 3D 제작 프로그램을 이용하여

만든 멋진 3차원 입체이미지를 감상하고 직접 시연해 보기도 하는 두 사람. “이 프로그램으로 〈캐리비안의 해적 시리즈〉와 같은 영화에 등장하는 컴퓨터 그래픽 장면도 제작했다”며 오토데스크 사업부 차현우 사원이 설명을 곁들여 실제로 만들어지는 과정을 보여주자 두 사람은 이구동성으로 “아! 아!”라며 탄성을 질렀다.

가족같은 회사 분위기에 부러움 가득

사무실을 돌아보는 중에 직원들이 어디론가 몰려가는 모습이 보인다. 업무시간에 웬일일까 싶어 따라나선 곳에서는 이날 생일을 맞은 김미 대리의 생일파티가 열리고 있었다. 전 직원이 둘러앉아 케익에 불을 붙이고 생일축하노래를 부르는 모습에 “가족처럼 서로 위해주는 회사 분위기가 좋다”며 웃는 영은씨. 두 사람도 생일축하노래를 함께 부르고 간식과 음료수를 나눠 먹기도 했다.

김미 대리의 생일을 축하하며 잠시동안 휴식을 취한 두 사람은 이날 마지막 체험으로 마케팅부서를 찾았다. 마케팅팀과 구매운영팀, 기술지원팀 그리고 신규사업팀으로 업무 프로세서가 구분되어 있는데, 이것은 여러 회사와 총판계약을 보다 효율적으로 지원하기 위한 것이다. 마케팅팀 원세윤 대리는 “영업채널의 판매지원, 이벤트·프로모션 진행, 벤더와의 커뮤니케이션을 위한 프로젝트 실시, 기술 및 교육지원, 세미나 진행 등 경쟁력을 강화하고 판매지원에 주력하고 있다”고 소개한다.

이날 마케팅부서에서 진행하는 다양한 업무에 대한 설명을 끝으로 성기씨와 영은씨의 일일벤처체험은 끝이 났다. 인성디지털의 모든 사업부서를 다니면서 업무용 소프트웨어, 그래픽, 보안 및 백업 솔루션 제품군 그리고 보안 하드웨어 등 IT전반에 걸쳐 소개를 받은 두 사람. 2시간 넘게 진행됐지만 둘 다 피곤한 기색없이 흐뭇한 표정이었다. 취직을 준비중인 두 사람에게 이날의 체험은 사회에 발을 내딛는 첫 직장에서 소중한 자산으로 이어질 것이다.

미니인터뷰

이성기(27)씨 · 김영은(24)씨



두 사람은 인성디지털 MS사업부에 근무하는 박수정 사원의 대학후배로 선배가 일하는 회사에서 하루 동안의 일과를 체험했다. 인성디지털 물류창고에 갔을 때, “이렇게 많은 소프트웨어 프로그램을 본 것은 태어나서 처음이에요!”라며 영은씨는 보관된 엄청난 양의 소프트웨어 제품을 보고서 감탄을 연발했다. 특히 보관중인 제품의 가격을 더하면 35억 원을 넘는다는 말에 깜짝 놀라는 표정이었다. 성기씨는 이번 체험을 통해 “일반인들에게 많이 알려지지 않은 인성디지털과 같은 훌륭한 중소기업에 큰 관심을 가지게 됐다”며 “취업준비에도 큰 보탬이 될 것”이라고 말했다.