

성도GL 영업조직 통합

고객중심 · 미래지향적 개편 단행



고객부문 정희호 대표

그 동안 그래픽 아트 산업의 발전을 위해 전세계 최고의 파트너들과 협력하여 디지털 입출력 장비, 첨단 아트 그래픽 솔루션으로 고객의 성공을 지원해 온 성도GL(대표이사 김상래)은 지난해까지 이원화되었던 영업조직의 통합작업을 완료했다. 그동안에도 차별화되는 문화마케팅과 짜임새 있는 고객지원으로 좋은 평가를 받고 있던 터였지만 이번에 보다 효율적이고 유기적인 방향으로 조직을 개편하여 새로운 도약을 위한 준비를 마쳤다는 평을 받았다. 성도GL 고객성장혁신부의 정희호 대표로부터 이번 조직 개편의 의의, 신규 조직에 대한 소개, 향후 시장에 대한 전망 및 올해 열리는 드루파2008에 대한 예측 등을 들어 보았다.

이번 조직 개편의 의의를 어디에서 찾을 수 있습니까.

이번 조직 개편의 핵심은 기존에 성도GL, 솔루션으로 나누어져 있던 영업부를 고객부문(대표 정희호)과 기술부문(대표 이도상) 체제로 전환한 것이라고 할 수 있습니다. 조직의 통합에 따라 나뉘져 있던 재료와 장비 영업부를 통합하여 효과적인 고객관리 및 효율적인 영업 전략 수립이 용이한 조직으로 개편된 것입니다.

회사의 입장에서는 조직적, 유기적 커뮤니케이션의 강화와 영업기반 역량 및 효율성이 향상될 것입니다. 또 궁극적으로는 저희 성도GL의 장비나 솔루션을 구매하신 고객들이 미래의 경영환경에 주도적으로 대처할 수

있도록 제품솔루션 뿐만 아니라 비즈니스솔루션 등도 제공함으로써 고객사의 역량을 키워 줄 컨설턴트 역할을 수행할 계획입니다. 이는 성도GL이 창사 이래 끊임 없이 노력을 기울여 온 핵심 가치인 “고객의 지속적 성장을 지원하겠다”는 비전이 보다 효율적으로 실현될 수 있다는 것을 의미합니다.

새로 조직된 “고객성장혁신부”라는 명칭이 이색적이고 강한 느낌을 주는 것 같습니다. 부서에 대한 상세한 소개를 해 주시죠.

고객성장혁신부는 정희호 대표를 필두로 해서 1팀(팀

장 손동구), 2팀(팀장 김광륜)으로 구성되어 있습니다. 고객성장혁신부는 제품솔루션을 포함한 비즈니스를 포괄적으로 지원하는 부서라 할 수 있습니다. 다시 말하면, 고객을 위한 컨설팅을 지원하는 것입니다. Intergration & Innovation(통합과 혁신)을 마케팅의 기본전략으로 삼아 솔루션 제공과 고객 가치 증대를 가속화시킬 계획입니다.

이 같은 전향적인 변화를 토대로 2008년 한해 동안 성도GL과 솔루션의 통합 전체 매출을 전년 대비 20% 성장시킨다는 목표로 최고의 인쇄글로벌 소싱기업, 위대한 전진을 위한 10년의 원년을 삼는다는 각오입니다. 세부적으로는 기존 주요 사업아이템 외에 워크플로 XMF와 CMS 등 우수한 솔루션 제공을 통해 시장을 적극적으로 확대할 것을 기대하고 있으며, 고객성장혁신부 내부적으로는 구성원들의 의견을 존중하고 항상 평등한 위치에서 의견개진이 이루어지도록 조율해 나가면서 효율적이고 탄탄한 조직으로 관리해 나가고자 합니다.

2008년에도 많은 변화가 있을 것으로 예상되는데 특히 인쇄업계는 어떻게 변화될 것으로 전망하시는지요.

오는 5월29일부터 6월11일까지 개최되는 DRUPA 2008(드루파2008)을 계기로 무게 중심이 기존 오프셋시장에서 디지털시장으로 급진전될 것으로 전망됩니다. 우리나라 시장은 아직까지 세계 시장에 비해 더딘 상태로 디지털화가 진전되고 있지만 향후 디지털 시장으로의 전환속도가 이번 해를 정점으로 가속화될 것으로 보이며, 기존 프리프레스 시장은 디지털 POD시장 서비스

를 강화하는 차원으로 더욱 변화하고, 프레스 시장은 자체 통합관리가 가능한 토탈 생산체제를 구축, 당분간 매업인쇄기보다는 CTP 및 디지털인쇄기 도입이 주류를 이룰 것으로 예측됩니다.

이런 추세는 대기업에만 국한된 경향이 아니라 중소기업들도 프리프레스 분야를 접목한 일부 통합 생산체제 시스템으로 전환되는 사례가 늘어날 것으로 보입니다.

드루파2008의 출품경향과 기술적인 흐름은 어떻게 나타날 것으로 보시는지요?

이번 드루파에서 CTP시장의 화두는 단연 바이올렛의 무현상판재시스템이 될 것이며, 최근 환경기준이 강화됨에 따라 향후 2~3년 후에는 환경친화제품인 무현상판재로의 전환도 급격하게 전개될 전망입니다.

특히 바이올렛 장비의 무현상판재시스템은 서멀장비와는 달리 기존장비 레이저 업그레이드가 필요없이 바로 사용이 가능하기 때문에 높은 효율을 올릴 수 있기 때문에 많은 호응이 따를 것으로 예상됩니다.

또한 내쇄력 및 품질 유지가 더욱 강화되는 장점이 있으며 반도체 기술의 발전과 동시에 레이저다이오드가 발전되어 생산성이 더욱 좋아지고 무현상 CTP 구현이 보다 쉽게 이뤄질 것입니다. 이에 따라 신문사에서도 CTP 및 솔루션 도입을 가속화할 것으로 보이며 디지털 고속잉크젯프린트 시장도 새로운 시장으로 자리잡게 될 것으로 기대됩니다.

끝으로 고객분들에게 인사말을 해 주십시오.

양력으로는 이미 2008년이 2월에 접어들었지만 우리 고유의 명절인 설을 앞두고 있습니다. 어떤 의미에서는 진정한 새해의 시작이라 할 수 있을 것입니다.

새해에는 항상 건강하시고 하시는 사업이 더욱 발전하시기를 기원합니다. 저희 성도GL 고객성장혁신부는 새로운 조직 개편을 통해 더욱 빠르게 고객에게 만족을 드리도록 노력하겠습니다. 그리고 더욱 겸손하게, 항상 고객을 존중하고 사랑하는 마음을 잊지 않을 것입니다. 감사합니다.

김상호 부장 kshilk@print.or.kr



1팀 손동구 팀장, 정희호 대표, 2팀 김광륜 팀장