

“첨단기술로 고객 수익창출

최근 디지털프린팅의 관심이 높아지고 있다. 특히 가변데이터를 이용한 마케팅이 주목을 받으면서 일반 오프셋인쇄와 기존 디지털인쇄와의 시장 차별화를 통해 새로운 영역을 개척하고 있는 사람이 있다.

지난해 10월 사이텍스디지털프린팅 한국사무소 소장으로 취임해 적극적인 마케팅과 영업활동을 통해 좋은 성과를 거두고 있는 김병수 소장이 그 주인공이다.

연구원서 인쇄기기 공급자로

사이텍스디지털프린팅사는 미국 미드코퍼레이션의 한 개 부서로 시작해 1967년 잉크젯프린터를 연속 개발하면서 주목을 받기 시작했으며, 1972년 청구서용 가변 그래픽 프린팅을 발표, 이 분야에서 확고한 위치를 차지하게 되었다. 이후 즉석 복권시장, 잡지 발송 주소, 전문 우편시장에 사용될 신제품을 잇달아 발표하는 한편, 주문자 인쇄방식 프린터헤드와 프린터 제품을 개발하는 등 지속적인 성장을 거듭해 왔다.

그러던 중 지난 1993년 사이텍스사가 매각되면서 사이텍스 디지털프린팅사로 새롭게 출발, 디지털인쇄기 전문기업으로 성장해 오고 있다.

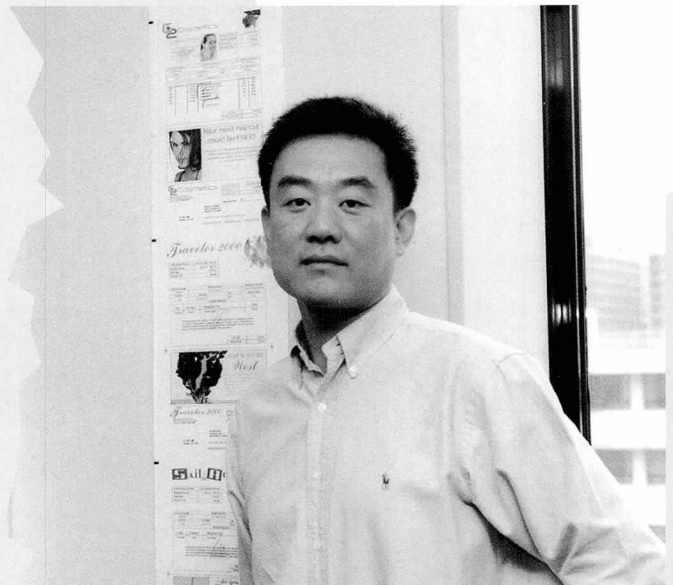
이러한 회사와 김병수 소장이 인연을 맺게 된 것은 지난해 싱가포르의 헤드헌터로부터 사이텍스디지털프린팅사 입사를 권유받으면서부터이다. 김병수 소장이 이와 같은 제의를 받게 된

것은 후지제록스에서 근무했다는 경험이 크게 작용했다.

김 소장의 대학 전공은 인쇄와는 거리가 먼 우주공학이었다. 우주공학도가 인쇄업계와 인연을 맺게 된 것은 흔치 않은 일이다. 김 소장은 졸업 당시 대기업 연구소에 연구원으로 취직했지만, 사회에서 직접 부딪치며 살고 싶은 욕망에 연구원 자리를 박차고 나와 한국후지제록스에 취직하게 되었고 이때부터 인쇄와 관련된 업무를 보게 되었다. 그것도 엔지니어시스템 영업, 캐드 관련 부분이었다.

“지방 연구소에서 연구원 생활을 하기에는 적성에 맞지 않아 한국후지제록스에 입사해 인쇄관련 영업을 맡게 되었다. 흥미도 있어서 열심히 배우고 쫓아다니면서 실적도 많이 올랐다”

김 소장은 성실하게 그 분야에 대해서 분석하고 열심히 쫓아



이 김 병 수

사 이 텍 스 디 지 털 프 린 티

람 한 국 사 무 소 소 장

길잡이 될 터”

다니면 좋은 성과가 나온다고 믿고 노력을 기울인 결과 그에 따른 실적도 올라갔다. 이렇게 3년 간 일한 김 소장은 새로운 전기를 맞게 되었다. 싱가포르에 있는 후지제록스의 아시아태평양 헤드오피스에서 영업 경험이 있는 마케팅 담당으로 스카우트 제의를 받은 것. 김 소장은 여기에서 약 3년 가량 마케팅 업무를 담당하면서 새로운 경험과 언어능력, 폭넓은 시야를 갖게 되면서 개인적으로 더욱 발전할 수 있는 계기를 마련했다.

1999년 귀국해 한국후지제록스에서 마케팅을 담당했으며, 이 분야에서 10년 이상의 경력을 가진 능력 있는 사람으로 평가돼 여러 회사에서 러브콜이 있었지만 모두 마다하고 싱가포르의 헤드헌트로부터 제의 받은 사이텍스디지털프린팅사로 자리를 옮기게 되었다.

단계별로 시장 공략

새로운 회사에서 새롭게 출발한 김병수 소장은 사이텍스 디지털프린팅사의 이사이며 아시아태평양 헤드오피스 책임자이고 노스케 이노세 이사를 여러 면에서 존경한다고 한다.

“이노세 이사는 전형적인 관리자 타입으로 공은 부하 직원들에게 돌리고, 허물은 덮어 주는 타입으로 많은 능력을 보여주고 있어 배우는 것도 많다. 이런 사람을 만났다는 것이 나에게 큰 행운이라 생각한다”

현재 한국사무소에서는 디지털인쇄기 3대를 수주, 두 대는 설치가 완료되고 한 대는 설치 중에 있다. 김 소장은 짧은 시간 내에 높은 실적을 올려 본사에서 능력을 인정받고 있다.

이에 대해 김 소장은 “그동안의 경험과 제품 품질에 대한 자신감 등 복합적인 요인에 의한 결과라 생각하며, 국내 시장에서 사이텍스디지털프린팅사의 이미지관리를 잘 해온 이노세 이사가 개척자라면 본인은 수확자에 불과하다”라고 표현하며 겸손하게 공을 나눈다.

김 소장은 요즘 고민거리가 하나 생겼다고 한다. 그것은 직장운이 좋아서.

“직장생활을 하면서 시련이라든가 큰 어려움이 없었다고 생각한다. 오히려 진급도 빠르고 좋은 기회도 주어지고, 더군다나 회사를 옮기고도 단기간 내에 좋은 실적을 올리게 되었다. 인생은 굴곡이 있어 오르막길이 있으면 내리막길이 있는 법이

라 자만하지 않고 있다”고 지금의 결과에 대해 애써 의미를 축소하고 겸허하게 받아들이고 있다.

현재 한국사무소에서 설치한 기종은 모두 청구서 시장을 겨냥한 것이다. 우선 이 시장을 넓히고 나서 다음 단계는 DM시장과 POD시장, 그리고 매뉴얼시장으로 확대해 나갈 방침이다. 이밖에도 인프린팅비즈니스분야와 패키징분야를 개척하기 위해 딜러를 모집, 단계별로 시장을 공략할 계획이다.

사용자측의 편에 서서 서비스

사이텍스는 국내 보급률이 아직 높지 않아 A/S 요원을 별도로 채용하지 못하고 있다.

이에 대해 김병수 소장은 “문제가 생기면 언제든 싱가포르에서 날아와서 해결해 주는 경우도 있지만 보통은 사용하는 업체에서 자체적으로 해결하고 있으며, 헤드부분은 스페어로 교체하고 문제가 있는 헤드는 싱가포르로 보내 수리 후 다시 장착해 사용하고 있기 때문에 인쇄기로 인한 작업공백은 생기지 않는다”고 밝혔다.

사이텍스는 헤드에 강점을 가지고 있어 24시간 가동을 장려하고 있으며, 잉크도 수성을 사용해 저렴하게 공급하고 있어 사용자 측의 불편을 최소화하고 있다. 사이텍스는 사용자 측의 편에 서서 수익을 올릴 수 있도록 노력하고 있다.

김 소장은 지금 하는 일에 대해 “사이텍스의 디지털인쇄기는 오프셋인쇄 업계와 디지털인쇄 업계와의 틈새시장이라 보고 있으며, 적극적으로 공세를 펼 필요가 있다고 본다. 국내에 소개되지 않은 좋은 시스템과 아이템으로 사용자 측의 편리와 수익모델을 창조하는데 노력하고 싶다”고 밝혔다.

사이텍스의 디지털인쇄기는 분당 150미터로 이 분야에서는 최고의 속도를 자랑하고 있으며, 기계 값은 비싸지만 소모품비가 상대적으로 저렴하고 사용년한이 길기 때문에 사용자 측에는 많은 장점이 있다.

김 소장은 “앞으로 국내 시장 확대에 노력하는 한편, 좀 더 좋은 서비스를 위해 직원들도 증원해 고객들에게 불편함이 없이 수익을 올릴 수 있도록 뒷받침할 계획”이라고 밝혔다.

〈윤재호 부장〉