

물러마티니코리아 영업부

## 글로벌기업의 명성 그대로

물러마티니코리아(주)(대표이사 김두일, [www.mullermartini.co.kr](http://www.mullermartini.co.kr))는 스위스에 본사를 두고 있는 물러마티니의 한국법인이다. 물러마티니는 중철제본기 시장에서 세계적으로 높은 시장점유율을 자랑하고 있어 인쇄업계를 비롯, 후가공업계에서 세계적으로 높은 지명도를 갖고 있는 기업이다. 한국시장에 진출한 것은 그 이전부터였지만 지난 97년부터 현재와 같은 체제로 전환하여 본격적인 활동에 들어갔던 물러마티니코리아에서 중추적인 역할을 감당하고 있는 부서인 영업부는 글로벌 기업의 실력과 명성을 국내 시장에서 다시 확인시켜 주면서 회사를 이끄는 견인차의 역할을 잘 감당해 오고 있다.

현재 영업부를 이끌고 있는 조기동 이사에 의하면 물러마티니코리아는 물러마티니의 앞선 기술과 차별화된 A/S를 통해 고객 이윤의 극대화를 실현하고 있으며 시대적인 요구인 산업구조 조정과 이에 뒤따르는 인력구조의 변화에 대비, 자동화 및 고효율 제품의 개발에 혼신의 노력을 기울이고 있다.



물러마티니코리아 영업부의 정진희 과장, 조중래차장, 조기동 이사(좌측부터)

## 사업 영역 확장에 나서는 영업부

현재 물러마티니코리아의 영업부에서는 중철시스템, 프레스 딜리버리시스템, 무선철 양장, 신문메일룸 등 5개의 사업부문으로 나뉘 시장을 공략하고 있으며 시장의 확대에도 적극 나서고 있다. 흥미로운 것은 회사의 상징이랄 수 있는 중철기 부문이 매출에서 차지하는 비중이 그다지 높지 않다는 점인데 이런 현상은 중철기 부문의 시장점유율이 월등히 높음에도 불구하고 제품의 가격 자체가 초고가 제품이 아니기 때문에 나타난 현상이라고 회사측은 설명한다. 이에 따라 전체 매출에서 차지하는 비중은 예상에 비해 낮은 편이며 중철기는 그다지 높은 비중을 보이지 못하고 있다. 그러나 이런 사실은 중철기의 이미지가 워낙 강하기는 하지만 물러마티니코리아 영업부의 다른 사업부문인 프레스딜리버리시스템, 신문메일룸 등이 상대적으로 외부에 널리 알려지지 않았을 뿐 꾸준한 매출실적을 올리고 있는 부문이라는 것을 말해 준다. 무선철시스템 부문과 양장 부문도 수년째 연 매출 100억원을 웃도는 매출실적을 꾸준히 유지하는데 큰 역할을 해오고 있다.

물러마티니코리아의 영업부는 앞으로도 기존에 확실한 시장을 확보하고 있는 사업부문을 굳건히 지켜내면서 세계적으로는 널리 사용되고 있으나 아직 우리나라 시장에서는 여러 가지 시장 여건상 소개되지 못하고 있는 아이템을 소개하고 시장을 개척할 기회가 올 것을 기대하고 있다.

그리고 이런 기대는 점차 현실로 다가오고 있다고 전망하고 있다. 국내 인쇄업계와 그래픽 아트산업도 어떤 인쇄물이든 시장의 최신 경향에 맞추어야 하는 세계적인 조류를 따라가고 있다. 즉, 고객과 대중에게 창조적인 아이디어, 신제품 및 혁신적인 서비스로 다가가야 하며 시장을 선도하는 최상의 제품과 서비스를 적시에 제공하는 것은 기업의 생존과도 직결되는 시대를 맞이하고 있는 것이다. 물러마티니코리아 영업부는 앞으로도 계속 혁신적이고 효과적인 솔루션을 제공, 급변하는 시장상황과 늘어나는 고객의 요구에 신속하게 대응함으로써 새로운 사업의 성장 계기로 삼을 것이라는 입장이다.

## 소수 정예로 철저한 전문화 추구

현재 물러마티니코리아의 영업부는 11년의 경력을 갖고 인쇄업계를 폭넓고 깊게 이해하고 있는 조기동 이사가 이끌고 있다. 입사한지 2년이 조금 지났지만 친화력과 추진력으

로 신규개척에 적극 나서고 있는 조종래 차장, 스위스 본사와의 원만한 커뮤니케이션과 외부 마케팅을 지원하는 정진희 과장이 탄탄한 팀웍으로 구성, 활발한 마케팅을 펼치고 있다.

물러마티니코리아의 매출 규모를 생각하면 영업부의 인원이 다소 적다는 느낌이 들수도 있지만 이에 대해 조기동 이사는 몇 가지의 이유를 들어 명쾌하게 대답한다. 먼저, 아이템의 성격에 따른 것이라는 설명이다. 저가로 대량 판매되는 제품이 아니기 때문에 영업부의 인원을 보강한다고 해서 그대로 매출의 상승으로 연결되는 것은 아니라는 것이다. 인원의 증가 때문에 오히려 전문성이 떨어지는 등의 부작용이 발생할 수 있기 때문에 현재의 전문성 있는 소수정예 체제로 가는 것이 낫다는 판단이다. 사실 업무가 몰려들 때는 증원에 대한 아쉬움이 없는 것은 아니지만 팀원 간의 신속한 커뮤니케이션과 팀웍으로 어려움을 이겨내곤 한다고 말한다.

## 유기적이고 신속한 대응으로 고객 만족 이끌어

어느 업종을 막론하고 유럽에 본사를 둔 국내 법인들이 공통적으로 겪고 있는 어려움인 부품 조달과 신속한 A/S의 실행은 풀리지 않는 고질적인 숙제이다. 본사를 스위스에 두고 있는 물러마티니코리아 역시 이 고민을 안고 있으나 유연하고 신속한 대응을 통해 이의 극복에 노력을 기울이고 있다. 한국 법인에 비해 규모와 인원 면에서 훨씬 큰 일본 물러마티니 법인과 긴밀하고 신속한 협력 체제를 구축, 필요한 부품을 거의 동시간대에 조달하고 있다.

또한, 수준 높은 애프터서비스의 시행이야말로 제2의 영업이라고 믿고 타부서이지만 기술부 직원들이 본사에서 이뤄지는 기술교육에 교대로라도 꾸준히 파견되어 교육을 받도록 적극 주장하였으며 기술부의 모든 인원이 품목에 구애되지 않고 어떤 기계에 대해서도 A/S가 가능하도록 이른바 1인 다품목의 애프터 서비스를 요청한 것도 영업부였다.

이런 것은 단순하게 판매의 마인드를 넘어서 고객의 이익을 극대화하는데 함께 하고 1번의 인연이 계속 이어질 수 있게 한다는 물러마티니코리아 영업부의 행동철학에 따른 것이었다. 앞으로도 지속적인 새로운 사업영역에 대한 도전과 신제품을 선보일 영업부의 행보에 주위의 이목이 집중되고 있다.

김상호 부장 kshulk@print.or.kr