



한국 HP는 테크놀로지 솔루션 그룹(TSG), 이미징 프린팅 그룹(IPG), 퍼스널 시스템 그룹(PSG)등 세 개의 핵심 그룹으로 구분되어 전 분야에서 선도적인 위치를 점유하고 있다. 이중 이미징 프린팅 그룹(IPG)은 프린터 하드웨어, 올인원(복합기) 제품, 스캐너 등의 디지털 이미지 장치들과 관련 제품 및 액세서리를 제공하며, 컬러레이저 프린터, 디지털 복합기, 프린팅 솔루션 등 기업용 프린팅 시장으로 영역을 확대하고 있다.

7~18년 경력의 전문인력 주축

기업용 제품 영업 및 마케팅부(부장 김병수)는 그 어느 부서보다도 고객사와 지속적인 커뮤니케이션이 요구되는 만큼 각 영업 및 마케팅 분야에서 7~18년 정도 영업 경력을 쌓은 전문 인력 5명(김병수 부장, 오정철 부장, 김종태 과장, 신경준 과장, 윤선영 과장)이 주축이 되어 지난 5월 조직됐다.

기업용 제품 영업 및 마케팅부는 영업 자질과 인쇄시장에 대한 전반적인 이해는 필수다. 다양한 상식과 지

식, 경영마인드로 무장하고 정확한 현실인식과 분석으로 고객사에 알맞은 컨설팅을 진행하는 것도 이 부서가 지녀야 할 매우 중요한 자격조건이 된다. 이렇듯 가장 고가의 장비를 판매한다는 책임감과 부담감 속에서도 자부심과 최고의 영업노하우로 영업 및 마케팅 활동을 전개한다.

서비스와 지원정책 차별화에 역점

기업용 제품 영업 및 마케팅부는 시장에서 인정받은 제품력과 함께 보다 공격적인 마케팅과 서비스 지원 정책을 펼치고 있다. 이와 함께 연륜이 짧다보니 상대적으로 약한 서비스 정책 보강에도 힘을 쏟고 있다. 이와 관련 모 대학에 디지털인쇄 커리큘럼을 신설하는 내용에 관한 협의를 진행하고 있다. 이밖에 협력업체의 엔지니어를 인디고 서비스 전문가로 육성한다는 계획에 따라 연 2회 싱가포르 아태지역 본사에서 기술교육을 실시하고 인증도 부여하고 있다.

김병수 부장은 “디지털인쇄 시장은 이미 10년 전부터



● 기업용 제품영업 및 마케팅부에서 활약하고 있는 윤선영 과장, 김종태 과장, 김병수 부장, 신경준 과장 (왼쪽부터)

디지털인쇄시장 우리가 선도한다

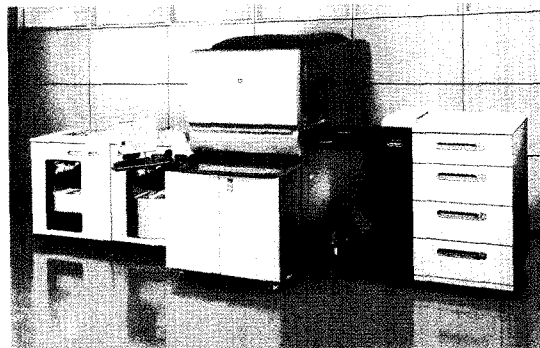
있었던 시장으로, 그동안 고객에 맞는 적합한 환경을 업체에서 지원해주지 못했던 것이 문제"라며 "지난해에는 이 문제 해결을 통해 성공을 이끌어냈고, 이를 기반으로 올해에는 산업용 디지털인쇄 등 시장 확대에 주력할 것"이라고 말했다.

디지털인쇄 영역 확장

한국HP는 인디고 분야에서 연평균 50%대의 고성장을 목표로 뛰고 있다. 김병수 부장은 "대형 프린팅 신기술과 생산성이 대폭 향상된 신제품으로 업계를 선도해 나갈 것"이라고 말하며 "이를 위해 기업용 제품 영업 및 마케팅부가 최전방에서 앞장설 것"이라고 전했다. 또한 "올 상반기에도 18대의 인디고 장비를 공급해 이미 지난해 수준을 넘어섰고 5~6월에만 10대가 공급되었다"며 "포토와 BOD 등 기존 시장은 물론 라벨과 청구서 등 산업용 시장을 본격적으로 공략해 시장을 확대해 나갈 것"이라고 목표를 밝혔다.

박성권 기자 vovsys@print.or.kr

HP 인디고 프레스 5500



기존 HP의 주력 플랫폼인 HP인디고 프레스 5000의 성능을 더욱 향상시키고 이익을 증진시키도록 개선한 디지털 프레스 모델로, 활용성을 높이고 운영 비용을 절감해 생산성과 이익 창출 잠재성을 높여준다. HP인디고 프레스5500에서 개선된 기능은 선택사양인 제5번, 6번, 7번째 컬러 스테이션의 컬러 잉크를 교체할 때 프린터의 사용을 거의 중지시키지 않으며, 지원 미디어 범위가 확대되었고, 해상도가 향상되어 이미지 해상도를 최고 1200dpi까지 높일 수 있다. 또한 중앙에서 통제하고 다중 인쇄하는 환경에서 다량의 인쇄물을 제작하는 경우를 포함한 마케팅보조자료, 직접우편물, 사진 중심 제작물, 책, 매뉴얼 등의 제작을 위해 고안된 제품이다.