

# Lifetime



# Lifetime

Magazine Logo + Design - 111기 이해진

Cover Photo - GettyImages

## 계간

성균관대학교 경영전문대학원  
EMBA 정기간행물

## 발행일

2022년 6월 7일

## 편집장

110기 김정원

## 편집기획

평생관리국

## 발행처

성균관대학교 경영전문대학원 EMBA  
서울특별시 종로구 명륜3가동 성균관로 25-2



# Contents

## Focus

2021 경영인의 밤	4
신임 학과장님 인사말	8

## People

92기 문형동 원우 - MOONCIT	10
103기 박선규 원우 - AK 아이에스	14
104기 김능원 원우 - 지멘스	18
105기 하창우 원우 - 휴젤	22

## Plaza

[칼럼] 89기 박정호	28
[원우 사업 소개] 86기 김성운 원우	30
[원우 사업 소개] 100기 한상우 원우	34
[원우 사업 소개] 109기 김승민 원우	38

## EMBA News

동호회 소식 : 여행 동호회	44
107기 졸업식 + 111기 입학식	48

## 신입생 소개

신입생 인터뷰 - 111기 이승신	52
신입생 인터뷰 - 111기 김상헌	54

## 총동문회

2분 인터뷰 : 최승욱 원우	56
2분 인터뷰 : 박종필 원우	60



# 2021 SKKU EMBA 경영인의 밤 [RE:CONNECT]

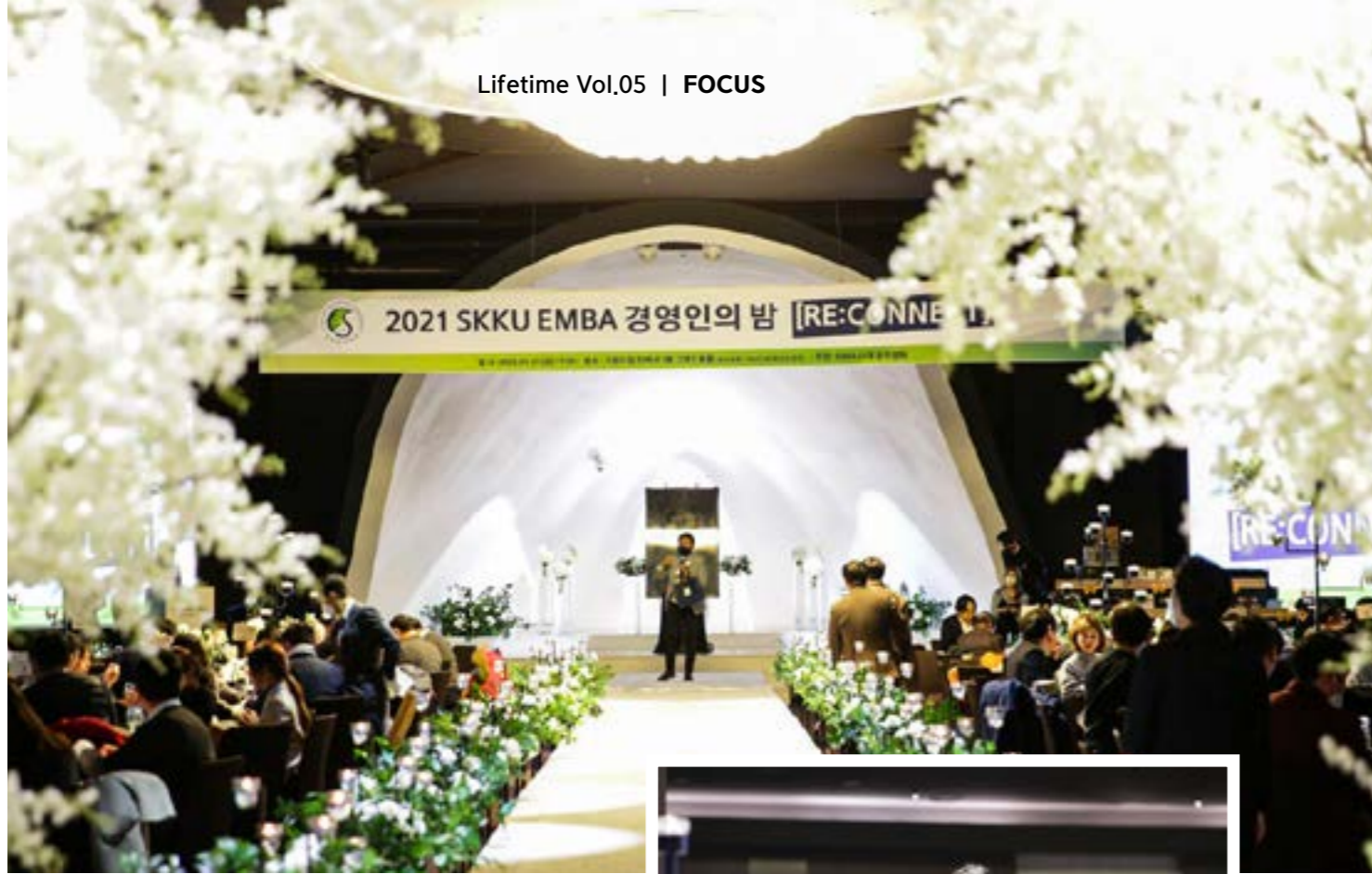
일시 : 2022.01.21 (금) 17:30 | 장소 : 그랜드힐튼호텔 2층 그랜드볼룸 (GRAND BALLROOM) | 후원 : SKKU EMBA 총학생회

2021 SKKU EMBA 경영인의 밤

[RE:CONNECT]

## RE : CONNECT, 2021 경영인의 밤

‘경영인의 밤’은 재학생 원우님들은 물론 졸업생 선배님들과 교수님들까지 참여하여 인사를 나누고 정보를 공유하는 연간 행사입니다. 61대 총학생회는 ‘다시 연결하다’, ‘재결합하다’라는 의미의 “RE : CONNECT”를 기조로 지난 1월 21일 행사를 진행하였습니다.



### N년만의 경영인의 밤 행사

지난 1월, 오랜기간 미뤄지던 EMBA 최대 경영인 네트워킹 행사 ‘경영인의 밤’이 개최되었습니다. ‘경영인의 밤’은 재학생 원우님들은 물론 졸업생 선배님들과 교수님들까지 참여하여 인사를 나누고 정보를 공유하는 연간 행사로, EMBA를 대표하는 가장 큰 행사였으나 그 간 코로나바이러스의 확산으로 인해 개최가 미뤄져 왔습니다. 이에 61대 총학생회는 여러 원우님들의 아쉬움에 답하고 EMBA의 취지를 되살리고자 ‘다시 연결하다’, ‘재결합하다’라는 의미의 “RE : CONNECT”를 기조로 지난 1월 21일 행사를 재개하였습니다.



### RE : CONNECT 제목에 담긴 의미

EMBA 졸업-재학생 원우님들 간 교류의 장이었던 ‘경영인의 밤’을 다시 활성화하기 위하여 선택된 제목인 “RE : CONNECT”는 ‘경영인의 밤’이라는 행사를 다시 시작하는 의미도 있지만, EMBA의 가장 큰 가치인 원우님들간의 연결성을 높이겠다는 학생회의 다짐이 담겨있었습니다. 재학 원우님들 뿐 아니라 휴학, 졸업 원우님들, 교수님들까지 EMBA의 다양한 구성원분들이 이에 공감해주신 결과 2021 ‘경영인의 밤’은 성대한 규모로 “RE : CONNECT” 될 수 있었습니다.

### 예술이 있는 경영학술포럼

행사는 방역지침을 준수하면서도 참가원우님들께서 유익한 시간을 보내실 수 있도록 “예술이 있는 경영학술포럼”의 형태로 개최되었습니다. 홍보와 동시에 화제를 모았던 EMBA 김영한 교수님의 특별강연은 독특하게도 ‘기업의 M&A 체결에 있어 CEO의 경향이 어떻게 영향을 미치며, 이를 CEO의 외적 정보를 통해 어떻게 추론하는가’에 대한 내용으로 진행되었습니다. EMBA 110기의 김선림 원우님과 제자분들이 진행해주신 가야금 독주 및 산조 특별공연 역시 참여 원우님들의 많은 호응이 있었으며 EMBA가 가진 창의성과 다양성을 엿볼 수 있었습니다.



이 외에도 2021 ‘경영인의 밤’은 다양한 즐길거리와 이벤트가 제공되어 어느 때보다도 의미있는 자리였으며 이후 EMBA에서 진행될 다양한 행사에도 활력을 불어넣어 줄 시발점이 될 것이라는 기대를 모았습니다.



어려움 속에서도 많은 지지를 보내주신 원우님들께 감사드리며, 이후에도 더 많은 관심과 사랑을 통해 ‘경영인의 밤’이 지속되기를 바랍니다.

2021 ‘경영인의 밤’ “RE : CONNECT”는 여러 동문회, 109기 최지수 원우님의 장소 협찬, 많은 분들의 찬조 덕분에 더욱더 빛날 수 있었습니다. 도움을 주신 모든 분들께 이 자리를 통해 감사드립니다.



## 신임 학과장님 인사말

성균관대학교 경영전문대학원 EMBA 가족 여러분, 안녕하세요. 성균관대 EMBA의 명품 정기간행물 Lifetime을 통해서 인사를 드리게 되어 대단히 반갑습니다.

제가 학과장을 맡게 된 지 이제 3개월이 되어 가는데, 우리 EMBA 가족을 구성하고 있는 동문과 재학생 원우님들, 그리고 여러 교수님과 직원 선생님들의 관심과 애정 덕분에 EMBA가 성장하고 발전하고 있다는 사실을 새삼스럽게 깨닫게 되었습니다. 특히 역대 총학생회 임원들을 비롯한 여러 원우님들의 열정과 헌신에 대해서 알면 알수록 놀라움과 존경과 감사의 마음을 갖게 됩니다. 정기간행물 Lifetime, 평생마켓, 명사 초청 특강, 연합 MBA, 경영인의 밤 등의 여러 활동과 행사들을 성공적으로 기획하고 운영해 주셨는데, 앞으로 또 어떤 멋진 아이디어와 추진력으로 우리 EMBA 원우님들의 학업과 네트워킹을 풍요롭게 해주실지 기대하게 됩니다.

저는 진심의 힘을 믿습니다. 우리가 어떠한 일에 진심을 다할 때에는 표면적인 현상을 넘어서서 문제의 본질에 다가설 수 있게 됩니다. 진심을 다하는 기업은 단기적인 이익이나 손실에 일희일비하지 않고, 고객과 소통하고 혁신을 추구할 수 있게 됩니다. 사람들의 관계에서도 마찬가지로입니다. 진심으로 사람을 대하게 되면 겉모습에 현혹되지 않고 마음으로 통할 수 있게 되지요. 최근 경영학계에서 “authenticity”라는 개념에 대한 관심이 높아지고 있는 이유이기도 하고, 우리 동양철학에서는 이미 『중용(中庸)』에 나오는 “성(誠)”이라는 개념을 통해서 강조해 온 것이기도 합니다.

우리 EMBA에 진심이신 원우님들 덕분에 날마다 새롭고 또 새로워지고 있는 것 같습니다(日新又日新). 저도 진심을 다해서 우리 EMBA 프로그램의 발전을 위해서 노력하고, 우리 EMBA 가족 여러분들을 도와드리도록 하겠습니다. 감사합니다!

“ 사진이란 **우리를** 통해  
**과장을** 내리는  
 문형동입니다 ”



Q1. 문형동 선배님 안녕하세요. 소개 부탁드립니다. 선배님께서 운영하시는 문시티는 어떤 의미를 담고 있는지요.

안녕하세요 EMBA 92기 문형동입니다. (졸업 후에 모임을 가면 제가 나이에 비해 깃수가 낮아서 움찔움찔하더라고요!!) 저는 MOONCITY 브랜드를 가지고 프리랜서로 사진을 찍어주는 일을 하고 있습니다. 개인 작업을 하는 사람이 아닌 상업 사진을 전문으로 하다 보니 ‘포토그래퍼’라는 단어는 어색하고 부담스러워서 ‘문실장’ 이라 불리는 걸 좋아합니다!

주말엔 웨딩 촬영을, 평일엔 행사, 프로필, 제품, 쇼핑몰 등등 다양하게 촬영하고 있습니다. 최근엔 메거진 ‘웨딩21’ 하우스 포토로 활동하고 있으며 개인 웨딩 촬영도 진행하고 있습니다. 또한 행사촬영은 몇몇의 행사 업체와 계속 진행하고 있으며 특히 몇 년전 부터 콜롬비아대사관 행사 사진을 꾸준히 촬영하고 있습니다.

전 자연도 좋아합니다 그러나 도시를 더 좋아합니다. 다양한 높이의 건물과 그 사이 조그만 골목, 그리고 건물과 어울려서 있는 나무들! 그사이 움직이는 사람들이 좋습니다. 그리고 도시는 계속 업데이트 되고 점점 더 확장합니다. 그게 제가 느끼는 도시의 매력이라 생각합니다.

항상 변화하고 확장하는 것! 제가 찍는 사진도 항상 업데이트 되고 다양한 영역으로 확장되길 바라는 마음입니다 그런 바람을 담아 MOONCITY 브랜드를 만들게 되었습니다!



Q2. 원우들이 함께하는 학교 행사의 소중한 순간과 원우들의 한 컷, 한 컷을 진심으로 담아 주시는 선배님의 재능 기부가 참으로 인상 깊고 감사했습니다. 선배님께 사진이란 어떤 의미인가요?

학교에 다닐 땐 제가 그 자리에 있었기에 담아 드린 거고 졸업해서는 잊지 않고 불러 주셔서 감사하는 마음에 담아 드리는 거죠! 앞으로도 많이 불러주세요~

사진 생각해 보지 않았는데 이번에 질문을 받으니 생각해 보게 되네요! 방송에 어느 작가님이 비슷한 얘기를 한적이 있습니다. 방송을 보면서 제 머리 속 무수한 생각들 - 어떤 사진을 찍고 싶고 어떤 의미의 사진을 담고 싶은지 - 의 방향이 한번에 정리되는 듯 했습니다. 그 날의 무수히 많은 일들을 카메라에 기록하고 그것을 잘 포장해 담아서 전달해 드리면 그들은 내 사진을 보며 그때를 다시 회상하며 추억하게 하는 것!

저에게 사진의 의미는 “기록하고 남기고 추억합니다.” 이것이 제가 10년 넘게 일 해온 것이고 앞으로도 이 의미를 계속해서 같이 고유하면서 나아갈 일입니다. 저는 사진 찍는 것을 행복해 하니깐요!

**Q3. EMBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성균관대 EMBA를 선택한 이유가 궁금합니다.**

전 10대의 사춘기 보다 20대의 진로에 대한 고민 (방향)을 더 많이 했습니다. 공대를 졸업하고 1년의 무직 생활을 하다가 첫 직장을 합격했는데 그게 국내제약회사에서 의사(병원)을 대상으로 하는 제약 영업 이었습니다. 아무것도 모르는 상태로 업무에 필요한 공부하고 현장에 나가 전혀 색다른 일을 시작한 겁니다. 아실지 모르겠지만 그때 지금과 다른 영업활동을 하였습니다.

그렇게 영업활동을 하면서 연차가 늘고 매출이 늘어나고 거래처가 안정적으로 돌아갔지만 한편으론 “이게 맞나?” 하는 질문을 수도 없이 저에게 질문을 자주 던졌고 그때 마다 제 일들이 해변에 만들어진 모래성 같았습니다. 이런 고민이 깊어가고 있을 때 여러 일로 인해 퇴사를 결정하고 나오게 되었습니다. 그리고 거의 6개월 넘게 다시 방향 - 다시 영업을 해볼까? 영업 외에 다른 일을 찾아볼까? 등등 많은 고민을 하고 있을 때 궁금하면 공부를 하면서 진로를 고민 하는게 어떨까? 하는 주변의 제안이 있었고 주변의 지인을 만나서 이런 저런 얘기를 나누는 중에 경력이 있으니 MBA를 준비해 보면 어떻겠냐는 제안을 고민하게 되었습니다.

그 지인은 서강대MBA를 졸업했던 분인데 회사 동료들 중에 MBA를 졸업한 사람 중에 성대가 가장 활동이 많다고 하면서 시작할 생각이라면 성균관대를 가보는게 좋을 것 같다는 추천을 받았습니다.

해서 바로 입학 날짜 알아보고 서류 준비해서 면접을 봤습니다. 이때 합격했으면 91기로 들어올 뻔했지만 아쉽게 떨어졌지만 다시 준비해서 92기로 입학하게 되었습니다. 그리고 학교생활과 함께 시작한 취미, 사진이 현재까지의 제 커리어로서 자리잡게 되었습니다.



**4. EMBA 졸업 이후 선배님의 삶에서 가장 큰 변화는 무엇인가요. 앞으로의 비전 혹은 개인적으로 어떤 삶을 그리는지 궁금합니다.**

가장 큰 변화는 역시 인간 관계, 인간 네트워크가 무한으로 확장되었습니다. 성균관대 EMBA는 다양한 직업군으로 모인 원우들이 있었습니다, 저 또한 다양한 직업군들 중에 하나니깐요! 이러한 특성들은 졸업 이후 더 끈끈해 지고 더욱 활성화 된 것 같습니다.

저 또한 이런 다양한 직업군들 때문에 앞서도 언급했듯이 대사관 행사를 촬영하기도하고, 회사 지면광고를 찍기도 하고 어느 회사 홍보물광고 촬영 그리고 일반인들이 들어갈 수 없는 어느 공장 내부촬영 등 다양한 촬영을 경험해 보기도 하였습니다. 이러한 일들의 경험은 저에게 자존감, 자신감을 수직 상승하게 해 주기도 합니다.



저는 계속해서 사진 일을 하고 싶습니다. 사진 시장 자체가 많이 줄어 들었고, 코로나로 인해 더욱 힘들어 지고 있는게 현실입니다. 이로 인해 주변에 많은 포토그래퍼분들이 다른일을 찾아 떠나는 안타까운 분들이 많습니다. 그래서 저는 잘 해서 오래 동안 사진을 하는 것도 있지만 포기하진 않고 오래동안 하는 그런 사진을 찍는 사람이고 싶습니다. 그리고 가까운 미래에 전시회라는 것을 통해 저의 다양한 사진들을 볼수 있는 그런 날이 오기를 희망합니다.

**5. 마지막으로 EMBA 원우님들께 한 말씀 부탁드립니다. (예비 EMBA & 재학 + 졸업생 등)**

저의 특이한 이력과 활동으로 원우님들 중에 제가 모르는 분들은 많지만 저를 모르는 분들은 드물었을 것입니다. 하지만 제의 낮가림으로 인해 생각보다 많은 분들과 친분을 만들지 못했습니다. 그런 부분이 지금도 많이 아쉽습니다.

입학을 준비하거나 학교에 재학중인 원우님들 지금이라고 교류하시고 친분을 쌓아가길 바랍니다. 그래서 여러분이 가지고 있는 이런 네트워크를 최대한 활용하시기 바랍니다.

졸업 후에도 끝났다 생각하지 마시고 먼저 다가와 주세요. 많은 선후배님들이 반겨줄 것입니다.

**92기 문형동**

010-8615-0130  
moonct@naver.com

- 현) 웨딩 스냅 작가로 활동
- 현) 개인 프리랜서로 활동 (행사, 인테리어, 제품 등 촬영)
- 현) 메거진 '웨딩 21' 하우스포토로 활동 중
- 현) 콜롬비아 대사관 행사 전담 포토
- 2018/2019년 상반기 우체국 상품 카달로그 사진 촬영
- 2017-2018/ 신라호텔 휘트니스센터 트레이너 명찰 촬영
- 2017/ 내부사진촬영-생활 속 프랑스 자수\_ (주)시대고시기획

# 인적 네트워크, 실무 전문지식 '두 토끼'를 다 잡은 IT 서비스 전문가 박선규.



Q1. 박선규 원우님 안녕하세요. 선배님의 소개 부탁드립니다.

안녕하세요? 반갑습니다. 저는 코로나 팬데믹이 막 창궐했던 2020년 2월에 졸업한 103기 박선규입니다. AK아이에스는 애경그룹 내 항공, 유통, 제조, 레저 등 다양한 사업분야에서 IT Service를 수행하고 있으며, 점차적으로 대외 비즈니스를 확장하고 있는 Total IT 서비스 회사입니다.

저는 ITO서비스본부/유통서비스팀의 팀장을 맡고 있고, 그룹 내 유통, 레저부문의 IT 서비스를 담당하고 있습니다. 가족은 입사 3년차 때 열심히 일하다가 사내에서 만난 와이프, 올해 고3이 된 딸, 그리고 고1이 된 아들이 있고, 다 함께 즐겁게 지내려고 노력 중입니다. ^^

Q1-1. 강산이 두 번이나 바뀌는 시간 동안 애경의 성장과 함께하셨다고 들었습니다. 선배님께 애경은 어떤 의미인가요.

사회생활 하기 전까지를 인생 1막이라고 한다면, 직장생활과 함께 시작한 인생 2막의 모든 회노애락을 함께한 “오랜 친구”라고 할 수 있을 것 같네요. 2000년 5월에 백화점 IT전략팀으로 입사한 후로, 그룹사 IT회사 출범에 따라 전출과 회사 간 합병/분사로 소속은 몇 번 바뀌었지만, 이직은 아직까지 못해봤습니다. 특이한 점은 사내에 다른 팀에 비해 근속년수가 오래된 팀원들이 좀 있는데요... 이들과 함께였기에 지금까지 올 수 있었던 것 같습니다. (위에 말씀드렸지만 와이프도 회사에서 만나서... 17년 일하고 그만둔 와이프 근속까지 합치면 40년 정도 되네요.)

Q2. EMBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성균관대 EMBA를 선택한 이유는 무엇인가요?

지금은 퇴임하셨지만, 제가 대학원을 지원할 당시 회사 대표님께서 교육에 투자를 많이 하셨습니다. 특히 팀장급 이상 리더들은 카이스트 경영대학의 혁신/변화화관리과정 (AIC, 6개월 비학위 과정)에 모두 보내셨고 교육을 받는 매주 수요일 오후는 하던 업무 중단하고 교육 참여를 강제화 하셨었습니다. 사내 리더그룹이 모두 수료할 즈음에는 대학원 지원제도도 만드셨는데 운이 좋게도 제가 두번째로 혜택을 받게 되었습니다. 생각해 보면, IT 회사 특성상 팀장들이 대부분 공대 출신이라서 내부 관리자 양성을 위해 교육에 신경을 많이 쓰셨던 것으로 생각되네요. (다만, 최근 3년 전후로 회사가 합병 & 분리되는 과정에서 이러한 제도들이 없어졌네요. 정말 아쉽습니다)

대학원 진학(MBA)이 결정되고 학교를 정할 때, 몇가지 기준이 있었습니다. 첫번째로는 업무와 병행이 가능한가? 두번째는 교육과정과 함께 다양하고 활발한 네트워킹이 가능한가? 마지막으로는 등교가 쉬운가였습니다. 이러한 기준을 가지고 웹 서칭을 하던 중 성대 EMBA의 위상이 급상승 중인 것을 확인하였고, 다양한 동호회 활동을 통하여 네트워킹도 활발히 진행되는 것을 알게 되었습니다. 사실 제가 집이 수원(성대 바로 옆)이라서 세번째 조건에는 맞지 않았으나, 저보다 1년 먼저 101기로 재학중이신 회사 팀장님의 학교 분위기 설명과 적극적인 추천으로 성대 EMBA로 결정하게 되었습니다.





Q3. 가장 기억에 남는 학교 생활 (원우들과의 추억)이나 수업이 있으신지요.

저는 입학 전 웰컴파티에서 처음 교수님들과 원우님들을 만났었고, 입학식/신입생OT(1박2일)를 시작으로 본격적으로 대학원 생활을 하여, 졸업식을 제외하고는 코로나 팬데믹 이전에 모든 대학원 생활을 마쳤습니다. 그래서인지 EMBA 학교생활은 재미있고 의미있는 일들이 많았지만, 졸업한지 2년 남짓 되다보니 수업보다는 수업 외적으로 활동했던 일들이 더 기억에 남습니다.

그 중 두가지만 말씀드리자면, 첫번째는 글로벌 세미나입니다. 저는 2018년 7월 일본도쿄-글로벌세미나와 2019년 1월 싱가포르-글로벌세미나 이상 두 번을 다녀왔는데, 그 중 두번째 싱가포르-글로벌세미나는 103기 동기 원우들이 많이 참

석해서, 수업의 연장이었지만 4박 5일 동안 학창시절/학부시절의 수학여행 같은 기분으로 즐겁게 참여했었습니다. 싱가포르 난양공대에서 시작한 강의부터 싱가포르(SGX) 방문과 특강, KOTRA 특강과 마지막날 조별 자유일정까지 잊지 못할 경험들이 지금은 추억이 되었습니다. 당시 EMBA 학과장으로 막 부임신 김상균교수님과도 함께 하는데요, 그래서인지 지금도 행사 때 만나면 반갑게 기억해 주시고 있습니다.

두번째는 통합 5조 모임, 하이파이브입니다. 입학하고 얼마 안되었을때, 103기 5조 원우들과도 이제 막 친분이 생길까말까하던 시기에, 통합 5조 MT에 참석하게 되었는데요... 토요일 저녁에 무려 90기부터 바로 전 102기까지 약 30여명의 선배 원우님들께서 저희 신입원우들을 위해 참석해 주셨습니다. 제가 학교생활을 했던

2018~2019년에는 졸업하신 선배 원우님들까지 적극적으로 활발하게 조모임을 이어가는 곳은 5조가 유일무이 했습니다. 처음에는 조금 어색하고 얼떨떨했지만 시간이 지날수록, 그리고 졸업을 하고나서는 더욱 더 끈끈한 유대감을 느끼고 있습니다. 지금은 코로나 팬데믹으로 하이파이브 모임이 잠시 중단되고 있지만, 조만간 다시 활발해 질 거라 생각합니다.



Q4. EMBA 졸업 이후 선배님의 삶에서 가장 큰 변화는 무엇인가요. 앞으로의 비전 혹은 개인적으로 어떤 삶을 그리는지 궁금합니다.

집과 회사만 반복되었던 획일적인 생활이, EMBA의 학교생활과 다양한 네트워킹을 통해 다채로운 삶으로 바뀌었습니다. 학교에서 원우들과 형-동생으로 편하게 소통했던 경험이 회사에서는 어린 팀원들을 이해하고 소통하는데 많은 참고가 되었고, 2년의 학교생활 및 졸업 후 참여하고 있는 네트워킹에서 평생 함께 하고픈 좋은 분들을 많이 알게 되었으며, 다양한 산업분야의 전문가들을 알게 되어 인맥부자가 되었다는 점이 삶의 가장 큰 변화입니다. 저도 저를 아는 원우님들께 긍정적인 변화에 보탬이 되기를 바라고 노력하고 있습니다.

아! 그리고 작년에 있었던 일화 한가지... 고객센터(계열사) 요청으로 외부미팅을 함께 가게 되었습니다. 거기서 처음 만난 두 분 중 한 분의 이름이 너무 낯익어서 회의 도중에 리멤버앱(명함 저장)과 원우수첩을 찾아보니 원우수첩에 딱~ 나오더라고요... ㅎㅎ 그 후 몇일 뒤 태풍 라운딩에서 다시 만나 반갑게 인사했었습니다. ^^

Q5. 마지막으로 EMBA 원우님들께 한 말씀 부탁드립니다. (예비 EMBA & 재학 + 졸업생 등)

MBA 경험이 20년 직장 생활의 터닝포인트 또는 나를 돌아보는 계기가 될 수 있습니다. 직장명 직책을 떼면 난 무엇이 남는가? 내가 제일 잘하는 건 무엇인가? 앞으로 잘할 수 있는 것은 무엇일까? 등 EMBA 기간 동안 많은 원우님들과 소통하고 고민해서 원하시는 대답을 얻어 가시길 바라겠습니다.



“ 이직, 커리어에  
 매너리즘이 오실때  
 어떻게 극복 하시겠습니까? ”



Q1. 김능원 원우님 안녕하세요. 선배님의 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 저는 2018년 하반기에 입학하여 2020년에 졸업한 104기 김능원입니다. 저는 40대 중반에 딸(중학생), 아들(초등학생)의 아버이자 직장인입니다.

저는 지멘스(주) SI(Smart infrastructure) 사업부에 2005년 11월에 입사하여 회계팀(재무), Controlling(Budgeting/Forecasting/Reporting, 제품 원가/가격계산, 성과관리) 등 회계 관련 업무를 10년간을 수행했습니다. 한 분야에 전문성을 가지는 것도 좋지만 업무 경험을 활용하고 다양한 직무 경험을 위해 업무 변경을 고민하던 중 기회가 생겼고, 7년 전부터는 구매업무를 담당하고 있습니다.

제가 근무를 하는 지멘스(주)는 1847년에 설립되어 193여 개 국가에서 42만 명이 근무를 하고 있으며, “윤리성을 바탕으로 한 성과를 창출”을 모티브로 지속 가능한 가치를 창출하기 위해 끊임없이 혁신하고 있는 170년에 역사를 가진 독일 회사입니다. 한국에는 1950년대에 진출하여 선진기술력과 글로벌 경험을 국내 기업과 상생을 위한 다양한 사업협력과 투자, 개발과 동시에 지역사회에 기여를 할 수 있는 다양한 사회공헌을 하고 있습니다. 지멘스(주) 한국지사는 디지털 인더스트리(공장자동화), 스마트인프라(빌딩 자동화), 전략사업에 모빌리티(공항, 우편 물류), 에너지(가스, 풍력), 헬시니어스(의료) 등 다양한 사업을 하고 있습니다.

이중 제가 근무하고 있는 스마트인프라(빌딩 자동화)사업부는 도시(건물)에 인프라를 위한 지속 가능하고 가치를 창출하는 솔루션을 제공하여 삶의 질을 향상시키는 사업을 통해서 건물 관리 운영을 효율적으로 만들어 주는 빌딩자동제어(지능형빌딩시스템), Control Products & Systems(OEM 보일러, 버너, 냉난방 제어) 보안솔루션(침입 감지 시스템, 출입 통제시스템, 영상 감지 시스템), 방재솔루션(화재 감시, 화재 진압시스템, 방재 제품)을 제공하고 있습니다.

사업 분야가 실생활과 다소 먼 엔지니어링 사업을 수행할 것으로 생각될 수 있지만 인천공항, KTX 역, 지하철, 백화점, 아파트 등 건물에 우리가 생활하고 있는 공간에서 흔히 볼 수 있는 천장 또는 벽에 설치되어 있는 유도등, 온도조절기(냉, 난방제어) 등에서 “SIEMENS”을 보셨다면 우리 사업부 제품이라고 생각하시면 됩니다



Q2. EMBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성공관대 EMBA를 선택한 이유는 무엇인가요?

업무가 변경되고 직급이 높아지면서 업무 지식

과 폭넓고 다양한 정보의 필요성을 느끼게 되었으나 한계를 가지게 되면서 매너리즘(번 아웃)을 겪게 되었습니다. 개인적으로는 힘든 시기를 극복하기 위해 고민을 하던 중 MBA 경험을 가지고 있는 상사분께서 Re-booting과 미래를 위해서 MBA를 권유하셨고, 많은 MBA 중에서도 평일, 주말 수업이 가능하여 일과 학업을 함께 할 수 있는 시스템을 갖추고 있을 뿐만 아니라 기수, 조별, 동호회도 다양한 성균관 경영전문대학원을 선택하게 되었습니다. 지난 2년간의 대학원 생활은 설렘과 의미 있는 시간으로 가득 채웠기 때문에 정말 좋은 선택이었다고 자부합니다.



COVID-19 발병 전인 2020년 1월에 다녀온 ‘글로벌학습세미나’가 가장 많이 기억에 남습니다. 대만국립대학교에서 직접 강의를 듣고, 글로벌 기업과 금융기관을 방문에서 비즈니스 성공 사례를 보고 들으며 원우들과 함께 과제 선정과 토론을 하는 과정에서 진솔한 대화와 깊이 있는 시간을 가지게 되었습니다.

그동안 학업과 직장 생활을 하다 보니 시간 제약

으로 인해 원우들과 활발하게 교류하기가 어려웠지만 글로벌학습세미나 기간 동안 정말 많이 가까워질 수 있었기에 소중한 추억으로 기억됩니다. 현재는 COVID-19로 개설을 할 수 없는 수업이라서 더욱 간절한 과목일 것입니다. EMBA 원우들도 이런 유의미한 경험을 할 수 있도록 얼른 COVID-19가 종결되었으면 좋겠습니다.

그리고 <전략적관리회계론>과목이 기업이 남습니다. 전공지식과 10년간에 업무 경험이 있지만, 현재는 원가회계를 실무로 하지 않은 상태인데 원가에 기본개념을 깔끔하게 정리해 주는 수업이었습니다.

전략적 관리회계는 내부 관리뿐만이 아니라 외부회사에도 적용이 가능하며 공헌이익이 negative 상태에서 지속 가능 여부, 회귀분석, 조건부확률, 효용 개념 등을 통해서 협력사에 대한 전략적관리를 할 수 있으며, 그동안 간과했던 균형성과평가제도(BSC\_Balanced Score Card)를 통해서 재무적인 지표와 비 재무적인 (고객, 내부프로세스, 학습 및 성장)을 향후 구매 업무 협력사 관리 업무에 적용이 가능하다고 생각하게 되었습니다.



**Q3. EMBA 졸업 이후 가장 큰 변화는 무엇인가요. 앞으로의 비전 혹은 개인적으로 어떤 삶을 그리는지 궁금합니다.**

개인적으로는 매너리즘(번 아웃)에서 벗어 날 수 있었으며, 졸업 후 회사에서는 직급도 높아졌고 회사의 중요한 KPI인 ‘신규 프로젝트 원가 분석’ 업무를 맡게 되었습니다. 협력사 원가를 분석 후 양사가 만족할 만한 수준에 차별화된 절감 요소를 제시를 하고 결과를 달성해야 하는 역할을 해야 하기 때문에 적지 않은 부담을 가지고 있었습니다.

프로젝트에 결과 도출도 물론 중요했지만 우선적으로 신뢰를 바탕으로 하여 논쟁보다는 성과를 얻기 위한 분위기를 조성하였고, 자유로운 의사소통으로 절감 요소를 진단을 하여 명확한 목표 설정할 수 있었습니다. 경영전문대학원에서 배운 사례를 활용하여 저희 회사에 맞는 공정, 설비, 노하우에 절감 요소를 제공하여 좋은 성과로 프로젝트를 마무리를 할 수 있었습니다.

**Q4. 마지막으로 EMBA 원우님들께 한 말씀 부탁드립니다. (예비 EMBA & 재학 + 졸업생 등)**

성균관대학교 경영전문대학원은 고민 해결사입니다. 우리는 항상 크고 작은 고민과 선택을 합니다. 그리고 선택에 대한 후회와 아쉬움을 가지게 됩니다. 만약 자신이 단 한 번이라도, MBA를 한 번이라도 생각했다면 망설이지 마시고 시작해보세요. 고민만 하고 선택하지 않는다면 긴 시간 아쉬움으로 “만약에”라는 단어 속에서 본인의 한계를 원망하며 이를 반복하게 될 것입니다.

국내 최고의 성균관대 EMBA에서 훌륭한 교수님과 강의, 좋은 원우, 학업 시스템으로 체계적으로 지식과 사례 경험으로 후회 없는 선택을 했다 것을 알게 될 것이라 믿습니다.

인생에 독학은 없습니다. “2년” 동안의 성균관대학교 경영전문대학원생활을 통해 최고의 스펙과 역량을 가지고 있는 원우들과 맺은 “인연”으로 각계각층에서 최고의 경영전문가가 되실 것이라 확신합니다.



# "평범하지 않은 길을 걸으며 얻은 다양한 경험이 자산이 되었습니다" 미용 시장을 선도하는 하창우.



## Q1. 하창우 상무님 안녕하세요. 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 미용 시장 선두를 달리고 있는 휴젤(주)에서 국내사업부장을 맡고 있는 하창우입니다.

자기소개를 하려니까 옛날 생각이 나네요. 제가 매우 평범하지만 평범하지 않은 길을 자주 선택했거든요. 가끔 후회하기도 하지만 아직은 잘되고 있습니다. 하하. 잠깐 소개해 드리면, 저는 대학에서 수학을 전공하였고 졸업 후에 선배들도 많이 가 있는 솔루션 회사에 취직할 예정이었습니다. 그런데 갑자기 전공과는 전혀 관계없는 회사인 동아제약에 공채로 입사하였고 6주간 하드트레이닝 받은 후에 전문의약품 판매 부서에 발령되어 그동안 몰랐던 세상을 알아가기 시작했습니다. 약이라고 하면 우루사, 까스활명수 같은 거 밖에 몰랐었고 고등학교 때부터 화학과 생물은 버리고 물리, 지구과학을 선택했던 저로서는 정말 큰 도전이었습니다. 왜 그랬냐구요? 갑자기 영업을 하고 싶었는데 우리 집 근처에 동아제약이 있어서 원서 내고 썼어요~~. 젊었기 때문에 그런 선택을 할 수 있었던 거 같네요.

잘 다니던 동아제약을 2007년에 그만뒀습니다. 몇 가지 이유가 있는데 그중 하나는 같은 해 1월에 둘째 돌잔치를 하는데 아이가 저한테 오질 않았습다. 한 동료가 “아빠가 얼굴을 보여야 아빠인지 알지”라고 농담으로 말했는데 저는 충격이었어요. 생각해 보니 지난 1년 동안 제가 아이를 몇 번이나 안아줬을까라는 생각이 들더라고요. 제가 원래 아이들을 좋아했지만, 당시 주말 근무도 많다 보니 워라벨을 찾기가 힘들었던 거죠. 동아제약을 떠나 미국

계 제약회사인 박스터(Baxter)에서 10년 근무하면서 외국계 회사의 수평적인 문화를 몸으로 체득하고 우리나라에서 가장 오래된 동화약품을 거쳐서 현재 휴젤(주)에서 근무하고 있습니다. 이직한 계기도 평범하지는 않은데 여기서 다 얘기할 수는 없으니 그건 나중에 개인적으로 나눌 기회가 있겠죠~~



저는 4명의 여성과 함께 살고 있습니다. 와이프는 첫 번째 회사에서 만났습니다. 제가 2년 정도 근무했을 때 와이프가 신입사원으로 입사했고 1년 만에 결혼했습니다. 그래서 와이프는 직장 생활을 1년밖에 못했어요. 저 때문에 일찍 결혼하게 된 거죠. 제가 30살이었고 와이프가 24살이니까 지금 생각하면 정말 일찍 했네요~.

딸이 세 명 있는데 이번에 첫째가 대학에 들어갔습니다. 포항공대라서 기숙사 생활을 하고 있는데 마치 외국에 보낸 기분이 들어요. 어렸을 때부터 알아서 공부를 잘 해줘서 매우 고마운 딸입니다. 그리고 저를 가장 많이 생각해 주는 아주 믿음직한 딸입니다. 둘째는 하나고등학교 2학년인데 이제 발등에 불 떨어졌습니다. 잘하는 아이들이 많아서 스트레스가 많은데 갑자기 숙제도 많아지고 할 일도 늘

어나나 봅니다. 둘째가 집에 있을 때는 저랑 와이프 커피를 거의 둘째가 타줬는데 기숙사 생활을 하니 까 얻어먹지를 못합니다. 정말 착한 딸입니다. 막내는 늦둥이예요. 이제 초딩 6학년입니다. 항상 아빠를 못살게 굴지만 웃게 만드는 귀여운 딸입니다.



아이들이 캠핑장 가서 숯불고기 먹고 불멍하는 걸 좋아해서 가끔 다닙니다. 지난 2월에 오랜만에 갔었는데 강한 바람과 눈을 만나고 왔죠. 저는 힘들었는데 가족들은 무척 좋아하더군요. 요즘 코로나가 기승이라 가족들끼리 여행도 못 가니까 추억 쌓기가 쉽지 않네요. 다행이라고 해야 하나요. 우리 가족은 코로나 시작되기 바로 전에 절친 친구네 가족 이랑 유럽 여행을 다녀왔는데요. 너무 좋은 힐링 시간이었고 앞으로도 계속 회자할 것 같네요.



**Q2. 특신/필러의 국내 점유율 1위를 기록하고 있는 휴젤에 대해 소개 및 하시는 업무 등에 대하여 간단한 소개 부탁드립니다.**

흔히 보톡스라고 알려진 ‘보툴리눔 독신’은 많은 사람에게 아름다움을 선물하며 그 가치를 인정받았습니다. 제가 다니고 있는 휴젤(주)은 보툴리눔 독신을 중심으로 히알루론산 필러, 흡수성 봉합사와 메디칼 디바이스 그리고 코스메틱까지 미용 치료시장을 선도하는 국내 최고의 특신 회사입니다.

현재 제가 맡은 국내사업부는 보툴리눔 독신인 ‘보툴렉스’, 히알루론산 필러로 만들어진 ‘더채움’, 얼굴의 탄력을 위한 리프팅 실 ‘블루로즈포르테’, 언제 발생할지 몰라 뇌 안의 폭탄이라 부르는 뇌동맥류를 치료하는 ‘뇌혈관 중재 시술 의료기기’ 등을 국내 대학병원 및 의원에 판매하고 있습니다.

뒤를 돌아보니 23년째 헬스케어 분야에서 종사하고 있네요. 그동안 평탄하지만은 않았지만 다양한 경험을 할 수 있었고 그게 제 자산이 되어 있더라고요. 어쩌면 헬스케어 분야에 계신 분들만 이해하실 수도 있는데요. 제약파트와 의료기기 파트, 의료 장비, 진단 등 여러 분야로 나눌 수 있거든요. 각자 전문 분야가 있어서 뛰어넘기가 힘들고 기회도 없습니다. 저는 운이 좋게도 그동안 제약과 외과적 수술 의료기기 분야까지 아우르는 폭넓은 경험을 통해 내과, 외과, 산부인과, 피부과 등 전 ‘임상과’를 대상으로 영업할 기회가 있었고 지금은 미용 치료시장을 깊게 알아가고 있습니다. 여러 분야를 거치다 보면 제품

부터 시스템까지 다시 다 알아야 하니까 사실 힘든 때가 더 많은데요. ‘내 가치가 올라가고 있다’라는 생각을 많이 하면서 이겨낸 거 같아요.



**Q3. EMBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성균관대 EMBA를 선택한 이유는 무엇인가요?**

앞에서 말씀드린 것처럼, 저는 헬스케어 분야에서만 근무했고, 그것도 영업/마케팅에 치우친 경험으로 경력을 쌓아왔습니다. 주로 외부 활동을 통해서 정보를 얻고 내부의 전략을 고객에게 적용하면서 생활했었죠. 그런데 2009년부터 지점장이 되면서 저의 생활이 갑자기 바뀌게 됩니다. 외부 활동도 하면서 내부 전략도 설계하거나 그것을 담당자들에게 잘 전달해야 하는 것이죠. 그때가 가장 힘들었던 시기였다고 생각합니다.

가장 처음에 매니저가 되었을 때, 배우지 않은 상태에서 판매뿐 아니라 이익도 봐야 하고 그 숫자가 처음에 뭘 의미하는지도 모르는 상태에서 그저 외우고 물어보면서 생활했습니다. 그 사이 저 스스로도 성장을 하고 있었지만 ‘이과’ 출신인 제게 필요한 건 전문적인 경영과 회계 지식이

라는 생각이 들었어요. 그래서 언젠가는 MBA에 진학해야겠다고 생각했죠.

여러 학교를 검토해 봤는데 제가 회사 생활도 제대로 하면서 학업 시간을 맞춰갈 수 있는 곳이 성균관대 EMBA였습니다. 평일 수업 시간도 7시에 시작했고 원하면 두 과목 수강도 가능하고 또한 주말 수업도 폭넓은 선택을 할 수 있게 되어 있다는 것이 큰 장점이었습니다.

**Q4. EMBA 재학중 테니스 동호회 회장도 역임하시고, 네트워킹도 활발하게 진행하셨다고 들었습니다. 가장 기억에 남는 학교 생활 (원우들과의 추억)이나 수업이 있으신지요.**

제가 다른 분들처럼 네트워킹이 많지는 않았어요. 평일에는 수업 일정외에는 거래처 약속도 많던 때라 일명 3교시도 거의 못 했어요. 주로 주말 수업 후에 네트워킹을 한 것 같습니다. 지금 코로나 때문에 오프라인으로 많은 만남이 이루어지지 않는 걸 보면 그때 좀 더 열심히 할 걸 하는 후회도 있습니다. 하하. 그래도 말씀하신 것처럼 테니스는 좀 열심히 한 거 같아요.

입학 전에 동호회 가입을 두고 와이프랑 상의를



했는데요. 돈 들이지 말고 있는 거로 하라고 해서 골프랑 야구를 하려고 했습니다. 둘 다 장비가 있었거든요. 그런데 우연히 테니스 동호회에 나가고 몇몇 원우들과 레슨을 받으면서 재미를 느껴서 계속 나가게 되었습니다. 그때 함께 레슨 받았던 친구들이 같은 105기에 있는 이수정, 김지은, 박재원, 김인태, 전현우, 천우진, 김용욱입니다. 그런데 지금은 아무도 안 해요 ㅎㅎ.



자연스럽게 기억에 남는 학교생활도 테니스를 뺄 수가 없네요. 제가 계속 테니스를 칠 수 있었던 건 김종대 원우님 덕분인데요. 제가 테동 회장을 할 때 그리고 종대형이 회장을 할 때 같이 매주 코트를 지키러 나갔습니다. 저희가 지키지



않으면 안 된다는 생각으로 일요일 개인 스케줄은 전부 테니스로 올인했던 시기입니다. 골프나 다른 약속도 생길 수 있는데 테니스를 1순위로 해버렸죠. 지금은 둘 다 다른 동호회에 들어가서 또 다른 동호회 활동을 열심히 하는 중이에요.



그리고 여러 동반자들과 골프 라운딩한 일들이 기억에 남네요. 태풍 행사는 너무 좋은데 한 번에 많은 분을 뵈니까 일일이 인사를 못 나누는 게 좀 아쉬웠고요. 105기 2조 모임으로 두 팀 만들어서 갔을 때도 좋았고, 제가 소띠인데 ‘소띠’라고 소띠 모임이 있습니다. 자주 모이지는 못 하지만, 그 멤버로 두 팀 만들어서 갔을 때도 좋았어요. 그리고 정기적으로 나가게 되는 형들이랑 동생들도 계속 기억이 나죠. 서로 친해지려면 운동이 최고인 거 같아요.

**Q5. EMBA 졸업 이후 선배님의 삶에서 가장 큰 변화는 무엇인가요. 앞으로의 비전 혹은 개인적으로 어떤 삶을 그리는지 궁금합니다.**



제가 성균관대 EMBA에 들어가고 다니면서 계속 마음에 새긴 게 있는데요. 바로 열정입니다. 제가 입학하기 전에도 망설이면서 나이가 많진 않을까 고민도 했는데 너무나 많은 인생 선배님들이 열정 가득히 수업에 참여하시고 네트워킹도 꾸준히 하시는 걸 보고 많이 본받아야겠다는 의지가 생겼습니다.



그리고 아직 40대가 되지 않은 인생 후배님들의 MBA에 대한 무한한 욕구와 활동적인 모습을 보면서 나는 저 나이 때 뭐 하고 있었지? 라는 반성

을 하게 되더군요. 이렇게 성균관대 EMBA는 제게 긴장감을 주고 도전적인 마인드를 일깨워줬다고 생각합니다.

그래서 그 기운을 받아 지금은 다른 학교 의료산업 최고경영자과정에서 공부하면서 같은 분야에 계신 분들과 활발히 네트워킹하고 있습니다. 23년 동안 했기 때문에 의료영업마케팅 분야에서는 전문가라고 해도 될 듯한데 아직도 배울 게 무궁무진한 거 같습니다. 그동안 배운다는 자세로 일하다 보니 지금 자리에 있게 되었듯이 똑같이 하다 보면 저도 모르게 더 위에 올라가 있을 거라고 저는 믿습니다. 반드시 높이 올라가야만 좋은 것은 아니지만 즐겁게 일하려면 자기만족은 필요하다고 생각해요.



**Q6. EMBA 원우님들께 한말씀 부탁드립니다.**

재학중인 원우님들께 한말씀 드리겠습니다. 코로나로 침체됐던 분위기가 다시 솟아나는 거 같습니다. 어려운 환경속에서도 온라인 네트워킹을 할 수 있게 만들어주시고 지난 경영인의 밤에 이어서 이번에는 체육대회도 개최한다고 하니 같이 준비하지는 못했지만, 그 노력이 상상이 됩니다. 교수님들께서 알차게 준비하신 수업도 잘 들으시고 각 분야에서 뛰어난 분들이 많이 계시니까 네트워킹도 열심히 하시기 바랍니다.

# 누군가가 ‘국내 MBA와 박사’가 무슨 의미가 있는가?’ 라고 물으신다면, ‘하기 나름’ 으로 답합니다.

2010년 봄 어느 날 책 “하버드 스타일”을 읽던 중 “못 배운 고통은 평생이다.”라는 문구에 한 대 맞고 대학원 진학을 고민했습니다. 조직 생활과 자기 계발에 도움이 되기 위해 파트타임 MBA를 선정했는데 자격 요건에 TOEIC 점수가 있었습니다. 그래서 종로 이익훈 어학원 기초반 2달 코스를 같은 선생님께 3회를 반복해서 6개월 수강 후 간신이 목표 점수를 획득하고 2011년 3월 89기로 입학했습니다.

89기 입학 당시에는 7조가 대세였습니다. 럭키세븐의 이름으로 재학생과 졸업생의 끈끈한 단결력을 보여서 부러움을 받고 있었습니다. 저는 89기 8조 조장이 되었고 대세 8조를 만들어 보자는 마음으로 동기 9명과 푹푹 뭉쳐서 하나씩 실행을 했습니다. 1. 회비는 월 3만원 자동이체(현재 진행형), 2. 장학금을 최대한 많이 받자: 동기 최등호는 수석 졸업(장학금으로 대리비를 충당했다는^^) 3. 네이버 카페 운영: 과목별 자료, 과제, 시험문제 등을 축적 4. 시험 1~2주일 전에 모여서 공부(일명 떼공) 5. 졸업 시 혁신 우수 논문에 2조 모두 선정되어 상금 수령(팔로우 발전 기금과 조 깃발 제작) 등. 90기가 입학할 때

부터는 체계를 만들어서 지금의 팔(八)로(路)우(友)가 탄생하게 되었습니다. 현재 팔로우 단톡방에는 111기까지 163명이 함께하고 있습니다.

### < 슬기로운 EMBA 생활을 위한 몇가지 조언 >

1. 원우 전화번호를 저장하실 때 이름 뒤에 기수와 조를 함께 저장하는 습관을 지니세요. 후일 연락이 와도 누군지 모를 수 있습니다.
2. 인맥은 내가 먼저 명함 주고 다가서야 만들어 집니다. 원우들 간의 네트워크로 좋은 자리로 이직하는 경우도 많습니다.
3. 코로나로 인해 원우들 간의 교류가 많이 힘들었지만 동아리는 꼭 참여하세요. 조가 수직이라면 동아리는 수평의 인맥 형성에 도움이 됩니다. (저는 “마케팅 학술연구회”를 추천드립니다.)
4. 사무실이 위치한 지역의 원우들과 월 1회 점심 식사 모임을 해보세요. 저는 광릉점회(광화문, 을지로), 여점회(여의도) 등을 하면서 원우들과의 부담 없는 교류를 했습니다.
5. 회사의 주 업무가 아닌 과목을 다양하게 학습하세요. 깊게 몰라도 알고 넓게 아는 것도 조직생활에 도움이 됩니다.
6. 마음에 드는 과목의 교수님과 교류하세요. 회사 특강에 교수님을 초빙할 수도 있고 후일 박사 과정에 대해 면담을 하실 수도 있습니다.

### < 슬기로운 파트타임 박사과정을 위한 몇 가지 조언 >

1. 서울의 상위권 대학들은 파트타임 박사과정을 별도로 개설하지 않습니다. 직장인이 아니고 개인 사업을 해서 낮에 수강이 가능하다면 풀 타임 박사 진학이 가능합니다. 성대 EMBA가 졸업 논문을 쓰진 않지만, 박사 입학요건에는 문제가 없습니다.
2. 파트타임 박사과정은 교수님과 전공 분야가 제일 중요합니다. 교수님들마다 본인의 제자 입학 스케줄이 있으시기에 미리 면담을 추천 드립니다. 또는 교수님 연구실의 조교와의 면담도 좋습니다.
3. 전공 분야는 가급적 현직과 연관성이 높을수록 좋습니다. 해외무역업무를 하는 A원우는 국제통상 전공으로, 자금세탁 업무를 하던 B원우는 자금세탁 관련 학위를 취득했습니다.
4. 일반적으로 코스웬은 5학기이며, 학위 취득까지는 평균 7학기에서 8학기가 소요됩니다. 학비는 학기당 약 500만원 정도입니다.
5. 박사는 결국 논문을 쓸 수 있는 능력을 배양하는 과정입니다. 3가지 요소가 필요한데 영어 논문 독해 능력, 연구방법론, 통계 프로그램 활용 능력입니다. 특히 통계는 코스웬에서도 가르쳐주지만, 본인이 별도로 방학 특강 등을 수강하면서 레벨업을 하셔야 합니다.
6. 박사는 자신이 연구하고 싶은 분야를 연구하는 것보다는 교수님이 연구하시고자 하는 분야 중 하나를 선택해서 연구하는 것이 효과적입니다.
7. 주기적으로 논문 지도를 해주시는 교수님이 좋습니다. 주기적인 논문 지도가 없으면 일하면서 논문의 진행이 매우 어렵습니다.
8. 평소 인맥 관리를 잘하셔야 논문 작성을 위한 데이터 수집에 도움을 받으실 수 있습니다. 저는 EMBA 원우님들의 도움을 많이 받았습니다.
9. 박사 취득 이후의 플랜도 매우 중요합니다. 위 3번의 A원우는 조직에서 인정받아 미국지사 CFO로 발령이 났고, B원우는 퇴직하자마자 모기업의 자금세탁 관련 업무 담당 이사로 이직을 하였습니다.
10. 박사 학위가 무엇을 보장해주지는 않습니다. 그러나 훗날 하고자 하는 일의 선택지를 넓혀주고 자격요건의 허들로 작용할 수 있습니다.

2011년 토요일 오전에 신제구 교수님의 리더십 4시간 수업이 있었는데 강의가 너무 좋아서 인사드리고 제 박사과정에 대해 면담을 했습니다. 그래서 국민대 백기복 교수님을 소개받고 2014년 3월에 일반대학원 경영학과 인사조직 박사과정에 입학해서 2018년 2월에 경영학박사를 취득했습니다. 세부 전공은 리더십입니다.

지금까지 제가 실행하고 깨달은 것들을 정리했습니다. 추가로 더 궁금하시면 연락처로 연락주시

면 도와드리겠습니다. 코로나 시국에 건강 유의하십시오. 감사합니다.



89기 박정호

010-2326-9297  
p3782@hanmail.net

"변화를 앞서가기 위해  
한 발 먼저 뛰며 발전하고  
나를 먼저 키워주고  
또 성장해 나갑니다."

다양성을 존중하는  
패션업 리더 김성운



Q1. 김성운 선배님 안녕하세요. 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. EMBA 86기 김성운입니다. 부산대학교에서 의류 학과를 전공했고요. 졸업 후 뉴욕 파슨스에서 패션 마케팅을 전공했습니다. 졸업 후 한국에 와서 처음으로 취업을 한 곳이 한화 그룹의 갤러리아 백화점이었습니다. 갤러리아 명품관에서 샤넬, 루이비통, 에르메스 등 해외 럭셔리 브랜드들을 담당했습니다.

해외 럭셔리 브랜드들이 국내에 직진출하던 시기에, 유통업계에 소위 명품이라는 카테고리가 국내 백화점 주도로 형성되었습니다.

해외 럭셔리 브랜드 담당 이후 여성 브랜드 담당을 거쳐 갤러리아 백화점의 해외사업 부서로 발령받아 파리, 밀라노, 뉴욕에서 직접 바잉해서 운영하는 셀렉트 샵 업무를 맡았어요. 직접 브랜드를 수입해서 런칭도 하고, 바잉도 하면서 해외상품 사업을 주도했었죠. 이런 계기로 해외 관련된 일들을 많이 하게됐죠.

갤러리아 이후로도 해외 브랜드 수입 업무, 해외 트레이드 쇼, 쇼룸 업무들을 했습니다. CJ ENM, 티몬 패션사업부의 프로젝트를 진행 하는등 지금까지 패션 관련된 일을 하고 있습니다. 최근에는 세계적인 원단회사이자 영국 남성복 브랜드 스카발(SCABAL)을 운영했습니다.

현재는 파리패션위크의 공식 트레이드 쇼 트라노이(TRANOI) 한국 대표를 맡고 있습니다. 한국 디자이너 브랜드들이 트라이노를 통해서 파리패션위크에 진출하는 역할을 담당하고 있습니다.

트레이드 쇼는 B2B 플랫폼 입니다. 해외 패션업계에서는 B2B 시장이 기본적으로 형성이 되어 있어요. 트레이드 쇼를 통해서 브랜드들이 바이어들을 만나고 오더를 받는 플랫폼 역할을 하는 것이 바로 트레이드 쇼 입니다.

Q2. 선배님이 중시하는 경영 철학이라던가 그 다음에 삶의 비전은 어떻게 되시나요?

개인적으로는 아직 해야 할 일이 많기 때문에 계속 성장하고 변화 해야 한다고 생각합니다. 패션업계 경우는 다양성이 중요한데 패션이라는 것이 사람의 스타일을 정의해주는 역할을 하는 거잖아요. 그 사람의 스타일이라는 게, 사람들의 성격이 다르듯 다양성이 존재하는 산업 인데, 국내 경우에 아쉬운 부분이 유행을 많이 추구하는 경향이 있어요. 슨림현상이 많다는거죠.

저는 다양한 패션과 스타일을 추구하는 다양성이 중요하다고 생각합니다. 그리고 늘 한결 같아야 한다고 생각합니다. 한 분야의 전문성이나 인사이트는 오랜 시간의 경험과 반복으로 이루어 진다고 생각해요.

Q3. EMBA에 진학하신 후 하시는 일 어떤 면에 도움이 되었는지 궁금합니다.

사업을 하면서 사람이 중요하다는 생각을 많이 했어요. 많은 회사에서 그렇듯이 목표도 세우고 하지만 계획대로 되지만은 않잖아요? 어려울수록 중요한것이 사람이라는 생각을 하게 됩니다. 좋은 파트너와 좋은 분들과 일하기를 항상 기대하고 바라는데 EMBA도 마찬가지로인 것 같아요.



하나는 공부를 하러 가는거죠. 공부하는 것이 결국은 어려움을 극복하고 성장하는 가장 빠른 길이라고 생각합니다. 또 하나는 좋은 사람들을 만나러 가는거죠. 배우고자 하는 사람들을 만나러 가는 건 즐거운 일이죠.

**Q4. EMBA 졸업 이후 선배님의 삶에서 가장 큰 변화는 무엇인가요.**

저는 한 우물을 파는것에 대해서 가치를 두고 있지만, 한편으로는 넓은 영역의 다양한 부분도 볼 수 있어야 한다고 생각하거든요.

요즘 그런 인재들을 원하고 있고요. 그런면에서 EMBA는 좋은 선택이라고 생각해요. 같은 전공으로 석사, 박사과정으로 가야하는 건지 아니면 MBA같은 다른 분야를 공부해야 하는 건지 고민을 많이 했는데 결국 EMBA를 선택했고 그 선택이 좋았다고 생각합니다.

**Q5. EMBA 재학 중 기억에 남는 학교 생활이나 수업 같은 것이 있으셨나요?**

혁신과정이라는 논문을 제출하는 수업이었습니다. 팀프로젝트로 진행하는 거였어요. 논문이라는 결과물이 나와야 되고, 두 학기를 하는 과정이었습니다.

1학기때 스터디하고 2학기때 논문을 제출해야 하는 과정인데 팀원들 간에 다양한 문제들도 생기고 또 해결도 해야하고 결과물도 내야하고 논문 심사도 받아야 하는 어려운 과정이었어요. 이 과정을 거치면서 배운 점도 많고 석사논문 이라는 결과물이 나와서 많이 배웠습니다.

총학생회 활동도 했었고요, 와인 동아리 활동도 했었어요. 싱가포르에 글로벌 과정도 갔었는데 다양한 경험을 했습니다.

**Q6. EMBA를 졸업하신 후에 개인적으로나 회사업무적으로 달라지신 것들이 있는지 궁금합니다.**

상황에 따라 좀더 넓은 선택의 폭이 생기고 만나는 사람들도 제가 기존에 만나던 사람들과는 다른 분야의 분들과 지금도 교류하고 있습니다. 네트워크가 넓어졌습니다.

**Q7. 마지막으로 앞으로의 비전 혹은 개인적으로 어떤 삶을 그리는지 한말씀 부탁드립니다.**

패션업의 특성상 변화가 많기 때문에 그 변화에 잘 적응하고 새로운걸 만들어 낼수있는 원동력을 가져야 한다고 생각합니다. 그러기 위해서는 계속 공부해야 한다고 생각해요. 전문성도 가지고 있어야 하지만 동시에 새로움을 겸비해야 한다고 생각합니다.

한국과 해외 패션업계에서 샘김(SAM KIM) 하면 누구나 인정하는 사람으로 자리매김 하고 싶습니다.



"아무것도 하지 않으면 아무일도 일어나지 않는다."

소비자들과 소통하는  
마케팅회사 대표 한상우



Q1. 한상우 대표님 안녕하세요. 소개 부탁드립니다.

안녕하세요 저는 100기 한상우라고 합니다. 저는 지금 어썸크레이티브 라고 하는 광고, 마케팅 회사를 운영하고 있습니다. 주로 클라이언트의 광고, 마케팅을 대행하는 일을 하고 있습니다.

Q2. 어썸크레이티브라는 디지털 마케팅 회사를 창업하게 된 배경이 궁금합니다. 어썸크레이티브만의 강점 즉, 경쟁력은 무엇입니까?

저는 대기업 광고대행사를 다녔어요. 그리고 큰 규모의 BTL회사도 다녔습니다. 거기서 하던 일들은 주로 대기업의 BTL 업무였습니다.. 그런데 일이 너무 많아서 정말 아이디어들을 자판기에서 뽑아내듯이 뽑아 내야 했습니다. 제가 하는 일은 너무나 좋지만, 나중에는 일에 치이더라고요. 당연히 좋은 아이디어도 안나오고 그렇게 조금씩 지쳐갈 때, '패션'과 관련한 프로젝트를 맡았습니다 (2009년 서울패션위크) 그동안 해오던 일과는 조금 다른 일을 하면서 패션 마케팅에 관해 관심을 갖게 되었고 그 시기 창업을 하게 되면서 처음에는 패션 전문 마케팅 회사로 출발했습니다. 서울패션위크라는 프로젝트가 예산이 워낙 크다보니 대기업 대행사들이

일을 진행했었는데 문제는 전문성이 떨어지는 것입니다. 그래서 그때마다 저한테 SOS가 왔었고 서울패션위크 운영PM만 4번 진행했습니다. 아마 우리나라 대행사 사람들 중에 제가 제일 많이 PM을 해봤을 거예요. 그만큼 저희 회사가 패션 프로젝트에 대한 전문성을 인정을 받았던거죠.

그때까지도 회사가 BTL위주로 돌아갔었고 그 후 세월호 사태, 메르스 등등 국가적인 위기 상황들이 겹치면서 BTL 시장이 조금씩 무너지기 시작했어요. 큰 축제나 행사 등을 다 취소하고 기피하기 시작했죠. 저도 위기 의식을 느끼고, 마케팅의 방향을 디지털쪽으로 조금씩 전환하기 시작했습니다.

지금의 어썸크레이티브는 '콘텐츠 프로바이더'를 지향하는 콘텐츠 마케팅 회사입니다. 전통적인 광고대

행사들의 업무 (광고 기획 및 제작, 행사 대행 등)도 진행하지만, 그 중에서도 디지털 콘텐츠 (유튜브, 인스타그램, 블로그 등) 들을 통해 소비자들과 소통하는 마케팅을 더욱 전문적으로 하고 있습니다.

클라이언트는 주로 메디컬 (병원, 메디컬 회사) 과 패션 (패션브랜드나 기업) 쪽이 많습니다. 둘 다 특수하게 전문적인 분야예요. 그래서 남들보다 관련 산업과 시장에 대한 공부도 많이 해야 해요. 가령 예를 들어 의료법을 모르면, 의료광고를 실시할 수가 없어요. 그러다 보니 의료법도 공부해야 하고..뭐 그런거죠. 최근에는 동탄에 런칭한 국내 최초의 인도어 엔터테인먼트 센터 '디스커버리 네이처스케이프' 의 광고, 마케팅을 총괄하고 있습니다. 얼마 전 개장을 했는데, 그 준비로 눈코 뜰새 없이 바쁘게 지내고 있어요.



Q3. 대표님께서 '알려주마 TV'라는 유튜브도 운영하고 계신데요. 정말 멋지십니다. 간단한 소개 부탁드립니다.

알려주마TV는 '세상의 모든 자전거를 알려주자'라는 컨셉으로 시작한 자전거 관련 채널이에요. 따뜻한 봄날 직원들과 함께 점심 먹다가 문득 밖에 다니는 자전거들을 봤는데, 처음 보는 브랜드들의 자전거가 꽤 많더라고요. 저 브랜드는 뭐야? 에서 출발을 한거죠. 뭐 이곳저곳 발품을 팔면 정보들은 꽤 나오긴 하는데 정리가 잘된게 없더라고요. 그래서 우리가 해보자~~하고 시작한 겁니다. 물론 저도 자전거에 대한 관심이 있었으니 해보게 된 거구요. 세상은 넓고, 자전거 브랜드는 많더라고요.

저희가 새로운 콘텐츠를 만들고 소통하는 일을 한다고 했잖아요? 꼭 클라이언트의 콘텐츠만 만드는 건 아니고, 재미있는 콘텐츠는 우리가 직접 만들어 보자는 게 저희 회사가 추구하는 방향이라 직접 만들게 되었습니다.

알려주마 TV는 지금은 잠깐 쉬고 있어요. 지난 시즌까지 자전거 브랜드, 용품 등을 소개하는 콘텐츠를 만들었는데, 새로운 아이디어들을 넣은 콘텐츠들을 기획하고 있어요. 곧 알려주마 시즌2로 찾아가려고 준비 중입니다.

Q4. 한상우 대표님께서 가장 중시하시는 경영 철학 or 개인적인 삶의 비전 (마케팅 철학)은 무엇인지 궁금합니다.

“아무것도 하지 않으면 아무 일도 일어나지 않는다.” 위기가 찾아왔을 때, 어떡하지 하고 걱정만 하고 있다면 그 위기는 고스란히 위기로 올 것입니다.

하지만 그 위기를 극복하기 위해 뭐라도 해보면 위기가 기회로 바뀌기도 하구요.

저는 모험가입니다. 늘 끊임없이 생각하고, 생각을 실천하는 것을 중요하게 생각합니다. 생각만 하고 아무것도 하지 않으면 아무 일도 없겠죠... 무엇이든 간에 해보는 것, 이게 저는 이것을 제 비즈니스 모토로 생각하고 있습니다.



Q5. 성균관대 EMBA에서 가장 기억에 남는 학교 생활이나 수업 & EMBA 전후 대표님의 삶의 변화가 있다면 무엇인지요.

EMBA 도중 아버지께서 돌아가셨어요. 그런데 어떻게 알고 100기 원우님들이 거의 다 병원에 찾아 주셨어요. 사실 같은 조의 친구들과는 친하게 지냈지만 100기 다른 원우들과는 별로 교류가 없었던데요. 그 때 너무나 놀랐고, 감사했었습니다. 이후에는 100기들 뿐만 아니라 다른 기수들과도 친하게 지내려고 애쓰는 편입니다.



EMBA를 하면서 다시 원론적인 책들을 읽고, 원우들과 함께 발표 자료를 준비하고 했던 일들이 다 즐거운 기억이었습니다. 특히 글세나를 통해 그 많은 인원이 함께 해외를 누비고 다녔던 일은 평생 처음 있었던 일이라 더욱 기억에 남습니다. 정말 친했던 사람들과 샌프란시스코 밤거리에서 함께 사진 찍던 그때가 정말 그립습니다. 제가 골프를 좋아해서 졸업 후에도 태풍에 끈을 놓지 않고 있습니다. 그러다 보니, 후배 기수 원우들과 자연스럽게 연결이 되더라고요. EBMA를 통해서 많은 사람을 얻은 것, 그게 제가 EMBA를 통해서 얻는 가장 큰 선물이라 생각합니다.

Q6. 마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.

학교에 들어가기 전까지는 마케터로서의 역량은 있었지만, 경영인으로서의 역량은 부족했던 게 사실입니다. 하지만 학교생활을 통해 경영인으로서 필요한 다양한 소양을 쌓는 데 도움이 많이 되었습니다. 특히 부족한 부분들은 주변의 많은 원우님들의 도움을 통해 한 단계 성장할 수 있었습니다.

MBA 진학을 고려하고 있는 원우님들이시라면, 2년이라는 시간이 절대 헛되지 않을 거란 거 자신있게 말씀드립니다.



# 온라인 광고를 넘어 '김승민'이라는 브랜드를 꿈꾸다.

## [Profile]

- 온라인광고대행사 에스엠넷(SMnet) 대표
- 온라인광고대행사 (주)애드런 S&DA전략기획실 총괄실장
- 온라인광고대행사 (주)더블에스컨설팅 SA/DA 전략기획 기술고문
- 온라인광고대행사 단연 SA/DA 전략기획 기술고문
- 온라인광고대행사 애드톡 SA/DA 전략기획 기술고문

## [License]

- Google 공식 파트너 마케터
- Google Ads Search / Display 전문가 자격
- 검색광고마케터 1급자격



Q1. 김승민 대표님 안녕하세요. 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 성균관대학교 EMBA 109기 김승민입니다. 현재 온라인광고대행사인 (주)애드런에서 총괄실장으로 근무하고 있으며 개인 사업체인 온라인광고대행사 에스엠넷(SMnet)의 대표를 맡고 있습니다.

온라인광고에는 다양한 매체가 있으며 그 중에서도 제가 담당하는 분야는 광고방식, 광고금액, 광고비지불 등이 각 매체에 명시되어 있는 공식적인 광고 영역입니다. 우리가 스마트폰, PC, 태블릿 등을 통해 쉽게 볼 수 있는 포털사이트나 커뮤니티, 언론기사 등의 텍스트광고, 이미지광고, 동영상 광고 등 각 플랫폼을 통한 공식적인 광고시스템이나 프로세스를 통해 진행되는 광고를 공식광고라고 보시면 되겠습니다.

공식광고는 크게 검색광고인 SA(search advertising) 영역과 이미지, 영상광고인 DA영역(display advertising)으로 나눌 수 있으며 업무 중 가장 큰 비중을 포털사이트 (네이버, 다음, 카카오, 구글 등) SA영역 (검색광고)에 두고 있습니다. 검색광고는 온라인광고 시장에서 핵심적인 영역이며 가장 시장규모가 크고 실시간입찰, 키워드세팅, 키워드필터링, 데이터 및 로그분석 등 많은 기술적인 부분을 요구하기 때문에 전문가의 실력과 경험이 매우 중요합니다.

9년이라는 시간 동안 많은 시행착오를 통해 다양한 업종에 최적화된 전략은 물론, 자사의 다양한 SA영역 솔루션 프로그램을 통해 광고주의 만족도를 높이고 있습니다. 기업 전체로는 연130억 정도의 집행금액을 총괄 담당 및 기획하고 있으며

에스엠넷을 비롯한 개인매출은 연80억 정도의 규모를 관리하고 있습니다. 이 외에는 소상공인을 위한 온라인광고 온/오프라인 강의 및 컨설팅, 외부기업 SA/DA영역 기술자문을 담당하며 많은 분들의 성공적인 온라인광고를 위해 함께 성장하며 달려나가고 있습니다.

Q2. 온라인광고, 광고대행사를 시작하게 된 계기는 무엇인가요?

'온라인'이라는 단어는 저에게 두번의 꿈을 연결시켜준 매개체입니다. 온라인과의 첫 번째 인연은 스타크래프트라는 종목의 프로게이머를 했던 경험입니다. 15살 중학생 때 TV에 나오는 프로게이머들을 보며 꿈을 키웠고 19살 봄이 되던 해에 '커리지매치'라는 프로게이머 자격을 획득할 수 있는 공인대회에서 우승을 했습니다. 고등학교 3학년때부터는 프로게임단 2군에서 온라인 연습생 활동을 했는데 이때 프로의 세계는 다르다는 걸 느꼈습니다.

아마추어에서는 적수가 없었지만 프로의 세계에서는 저보다 훨씬 뛰어난 사람들이 참 많았습니다. 다행스럽게도 고등학교 2학년때까지는 학업 성적이 준수했기 때문에 진로를 바꿔 경영학을 전공하여 대학에 입학했습니다. 학기 중 담당 교수님께서 '광고촉진론'이라는 수업 강의를 하셨는데 이때 처음 온라인마케팅에 대해 알게 되었습니다. 당시에는 스마트폰이 지금처럼 상용화가 되지 않았기 때문에 PC 기반의 간단한 광고 이론만 알고 넘어갔지만 항상 컴퓨터를 달고 살았던 저에게는 온라인 기반의 광고라는 것이 흥미로웠고 친숙하게 느껴졌던 것 같습니다.

군대를 전역 후 용돈벌이를 위해 스마트폰 필름 회

사에 소속돼 필름부착 아르바이트를 하던 중 회사 내부 온라인유통 파트의 보조 사무원이 필요해서 제가 함께 진행을 하게 됐고 이때 온라인광고를 어깨 너머로 잠시 배웠는데 이게 바로 제가 온라인광고를 실무로 처음 접하게 된 계기였습니다.

졸업 후 많은 사람들이 힘들어하는 취준생이 되어 취업 원서를 쓰던 중 한 온라인광고대행사에 합격 통보를 받고 입사를 했습니다. 신입사원 교육을 받고 첫 업무를 하는데 제 생각과는 다르게 업무의 전반이 대부분 TM 영업이었습니다. 업계에서는 ‘아웃바운드 영업’이라고 하는데 모르는 사람에게 전화해서 ‘우리 대행사를 통해 온라인광고를 하세요.’라는 전화를 하루에 300통 이상 하는 것이 주요 업무였습니다. 그래도 열심히 한번 해보자는 마음으로 업무를 했고 신입사원 첫 달 개인 매출을 500만원 이상 달성하여 특별 보너스를 받는 등 성과가 괜찮았지만 TM 업무를 하면서 스트레스를 가장 많이 받았습니다. 대부분 아무것도 모르는 광고주에게 그럴듯한 말로 계약을 하고 매출만 올리는 기업 내부의 영업 방식은 이해하기가 정말 힘들었습니다.

단순 눈 앞에 보이는 매출만을 위한 영업 방식이 아니라 광고주가 광고로 인해 효과를 보고 장기적인 시점에서 광고주가 자사를 찾아오게 하는 방법이 중요하다고 생각했지만 당시 부서장들의 생각은 달랐습니다. 이런 기업 문화를 바꾸기에는 이제 막 신입사원이었던 제가 할 수 있는 것이 없었고 그렇게 해당 대행사에서 회의감을 느끼며 그만 둘 때 지금 총괄 실장으로 있는 (주)애드런과의 인연이 시작됐습니다. 그 당시 이제 막 2년차에 접어든 스타트업으로 공식광고 파트가 없으니 함께 사업을 키워보자고 했



고 이때부터 저의 색깔을 담아 기업의 한 파트를 담당하게 됐습니다. 아무 시스템도 없고 매출도 없는 황무지 같은 상태에서 자리 잡기까지는 정말 많은 시행착오와 어려움이 있었습니다. 월 1천만원 이상 집행 규모의 광고주와 거래를 성사한 날은 아직도 잊혀지지 않습니다.

자사의 시스템과 프로세스가 안정적으로 구축됨에 따라 광고주들이 점점 늘어났고, 운이 좋게도 그 해 미팅을 했던 대형 광고주들과 모두 계약을 했습니다. 저희 기업이 빠른 시간에 성장 할 수 있었던 이유는 눈 앞에 매출만을 생각하지 않고 효과적인 온라인광고 집행과 관리를 통해 광고주와의 동반성장을 하는 저의 철학이 정확하게 맞았다고 생각합니다.

Q3. 김승민 원우님만의 경쟁력과 에스엠넷이라는 개인 사업을 시작하게 된 계기도 궁금합니다.

많은 광고대행사들이 본인들과 계약을 하면 무조건 매출이 오른다고 영업을 하는데, 저는 광고주가 의뢰를 하면 우선 그 기업의 홈페이지나, 시스템, 상품, 경쟁업체 등 다른 부분도 함께 분석을 하고 있습니다. 담당자가 아무리 실력이 좋고 자사의 많은 솔루션과 함께 완벽한 광고세팅과 관리를 해도 고객이 보는 광고주의 서비스나 상품, 웹페이지 등이 매력적이지 않을 경우 광고 효과를 보기 어렵습니다. 저는 지금 당장 광고주에게 필요한 것을 먼저 제안하는 편입니다. 지금 광고를 할 때가 아니니 다른 것을 보완하고 광고

는 그 이후에 진행하자고 제안하고 있습니다. 이때 무리하게 타대행사에게 광고진행을 하고 만족스러운 효과를 보지 못한 대부분의 광고주들은 저에게 많은 신뢰가 생기고 다시 문의를 합니다. 이렇게 전체적으로 우선 순위를 정해드리고 광고를 진행을 했을 때 실제로 광고주의 만족도는 높아지고 자사 또한 좋은 매출로 연결이 되는 시스템이 잘 구축됐던 것 같습니다.

기술적인 부분에서는 자사의 주력 광고가 검색광고이므로 해당 업체를 어떤 키워드로 세팅을 해서 노출되게 할 것인지, 이 업체를 노출시킬 때 문구나 소재는 어떻게 구성하고, 키워드 노출은 해당 시간에 몇 순위로 할 것인지를 분석하여 정리 후 키워드 세팅을 진행합니다. 대부분의 업종이 몇백개에서 최대 10만개까지 키워드를 세팅하기 때문에 광고주의 한정된 예산에서 최대의 효과를 낼 수 있게 도와주는 솔루션 프로그램이 필요합니다. 1명의 사람이 관리 할 수 있는 부분이 한정돼 있기 때문입니다. 광고 노출 시간, 실시간 경쟁상황, 과거데이터 (CPC, CTR, CVR, ROAS) 등을 고려해서 키워드 순위를 정해야 합니다. 다수의 광고주가 있기 때문에 업무를 보조해 줄 수 있는 많은 프로그램을 개발했으며 특히 업무 특성상 다수의 키워드를 움직이거나 데이터 분석을 할 때가 많기 때문에 각 광고시스템의 양식에 맞는 엑셀을 능숙하고 빠르게 하는 기술이 있어야 합니다. 이런 부분을 빠르게 대처할 수 있는 개인 노하우와 보조솔루션이 가장 강점이라고 보여집니다.

개인 사업을 시작하게 된 계기는 온라인광고 업계에 있으며 제가 담당했던 많은 광고주들이 마케팅 효과를 보고 자연스럽게 높은 신뢰를 쌓게 되었습니다. 직접 관리하는 매출이 기하급수적으로 커지기 시작

했고 네임벨류가 높아지며 자사로 문의가 오는 것보다 개인 연락처로 문의가 더 많이 오게 되니 개인 사업을 추가적으로 해야겠다고 생각했습니다. 회사와의 원만한 합의를 통해 온라인광고대행사 에스엠넷 (SMnet)을 함께 운영하고 있습니다.



SMnet은 두가지 의미가 있습니다. 첫 번째는 제 이름이 승민이기 때문에 영어 약자를 따서 ‘SM’의 의미가 내포되어 있고, 두 번째로는 제가 사업자를 등록할 당시 대한민국 온라인광고대행사 중에서 가장 먼저 상장을 했던 이엠넷 (EMnet) 이 업계 1위였기 때문에 이 업계 1위를 잡아보자 하는 의미로 에스엠넷이라고 사명을 정하게 되었습니다.

Q4. 코로나가 사업이나 회사에 미친 영향은 없었나요?

다행히 큰 타격은 없었으며 자사 매출의 경우는 코로나 이전보다 더 높아졌습니다. 일반적인 경우에 기업들은 매출이 줄어들면 가장 먼저 마케팅 비용을 절감하게 됩니다. 실제로 자사 또한 코로나로 인해 영세한 소상공인 분들은 대부분 광고를 중단했습니다. 다만 기반이 탄탄한 기업들이나 온라인 시장에 안정화된 기업들은 오히려 더 공격적으로 마케팅을 진행하다 보니 전체적인 매출은 늘면서 자사에는 좋은 기회가 될 수 있었습니다. 자사의 많은 광고주들 중 B2C형태의 온라인쇼핑몰은 코로나로 인해 온라인 주문이 많아지면서 이전보다 매출이 늘

어나는 등 기이한 현상이 일어났습니다. 각 광고대행사의 주력 고객 층이 어떤 업종에 있는지에 따라 기업의 매출에 많은 영향을 미쳤을 것이라고 봅니다.

Q5. EMBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성균관대 EMBA를 선택한 이유는 무엇인가요?

성균관대학교 EMBA는 저를 한 단계 더 발전시키는 좋은 매개체라고 생각했습니다. 저의 궁극적인 꿈은 저 자신을 브랜드화 시키는 것입니다. '김승민'이라는 브랜드를 온라인광고 시장에서 최고의 유능한 브랜드로 만들고자 합니다. 이런 꿈을 이루기 위해 경영학 지식을 더 쌓으면 좋겠다고 생각해서 EMBA에 진학하게 되었습니다. 성균관대학교 EMBA는 이런 저의 꿈과 잘 맞는 학교라고 생각했고 사전에 찾아본 커리큘럼 또한 높은 수준이라고 느꼈습니다. 두 번째 이유는 다양한 직군에 있는 사람들을 만나 그들의 이야기를 들으며 간접적 경험을 통해 발전해 나갈 수 있다고 생각했습니다. 입학하기 전 연대, 고대, 중앙대, 성대를 비교했는데 성균관대학교 EMBA가 이런 네트워킹 활동이 잘 되어 있고 다양한 프로그램을 통해 친밀해질 수 있도록 시스템을 잘 갖춰 놓았기 때문에 결정할 때에는 큰 망설임이 없었습니다. 지금 생각해보면 최고의 판단이었다고 생각합니다.

Q6. COVID-19에 EMBA 입학하였는데 어려운 점이나 기억에 남는 학교 생활은 무엇인가요?

지금도 가장 기억에 남는 학교 생활은 축구동호회 활동과 저희 109기 8조 원우님들과의 추억들입니다. 최근에 우리 성균관대 EMBA가 고대MBA랑 축구매치를 했는데 4:4로 무승부가 났습니다. 지난 고대 MBA와의 경기에서 3점 차이로 패배하고 나서



더 열심히 경기에 임한 것도 있지만, 많은 원우님들의 응원 덕분에 최고의 경기를 할 수 있었습니다. 상대팀에서 우리 EMBA축구동호회 실력이 많이 향상되었다는 평가를 해줘서 더욱 더 뿌듯했던 것 같습니다. 현재 제가 회장을 맡고 있어서 축구동호회에는 정말 많은 애착이 있습니다. 저희 동호회의 기본적인 뼈대 구축을 전임 회장인 104기 이주원 원우님과 106기 이장수 원우님이 만들어 주셨으니 저는 이제 뼈대를 탄탄하게 만들 수 있는 활동을 하고 임기를 마무리 하고 싶은 욕심이 있습니다.



또 우리 109기 8조 원우님들과 행복한 시간을 보냈던 것도 기억에 남습니다. 코로나로 인해 다함께 많은 시간을 보낼 수는 없었지만 언제나 그들과 함께 있는 시간은 즐겁습니다. 특별한 얘기를 하지 않아도 형,누나,동생들과 만나면 항상 즐겁고, 배우는

것들도 너무 많습니다. 109기 8조 원우님들은 제게 최고의 선물입니다..

코로나 때문에 어려웠던 점은 아무래도 오프라인 활동을 적극적으로 할 수가 없었던 부분이 가장 어려웠습니다. 특히 축구동호회 운영을 하면서 코로나로 인해 행사 기획에 어려움이 참 많았습니다. 다만 학업적인 부분만을 생각해 봤을 때는 오히려 회사와 병행하는 것이 체력적으로 굉장히 힘들었을 것 같아서 온라인 병행 수업이 다행이었던 부분도 있었던 것 같습니다. 처음 입학할 때는 걱정을 많이 한 것이 사실입니다. 다양한 사람들과의 관계를 위해 MBA를 선택한 이유가 있는데 코로나19로 이런 부분이 어렵지 않을까 싶었습니다. 이런 걱정이 무색할 만큼 원우님들 모두 만남에 있어 적극적인 편이고, 제 곁에는 항상 좋은 사람들이 있습니다. 코로나19 상황이 하루 빨리 종료되어 더 많은 분들과 좋은 추억을 남기고 싶습니다..

Q7. 마지막으로 개인적으로 꿈꾸는 미래에 대한 비전과 EMBA 예비 원우들께 한 말씀 부탁드립니다.

개인적인 일상생활에서의 꿈은 좋은 배우자를 찾아서 결혼하고, 자녀를 낳고 내 자녀가 좋은 교육을 받을 수 있는 환경을 만들고 싶습니다. 내 자녀가 성인이 됐을 때 존경받을 수 있는 부모가 되는 것입니다.

업무적인 부분에서는 많은 이들과의 동반성장을 통해 자사와 자신을 높은 브랜드로 구축하는 것입니다. 업무와 연결된 다양한 사회활동을 기획하고 있으며 작년 부터는 온라인광고대행사를 꿈꾸는 많은 취업준비생들에게 다양한 노하우와 마인드교육, 그리고 그들에게 힘을 줄 수 있는 응원 메시지를 보내고 있습니다. 이외

방법을 알지 못해 어렵게 사업을 하고 있는 소상공인들을 위해 무료컨설팅 및 업체를 선정하여 사비를 통한 광고 지원을 해주는 등 많은 이들과 함께 하고 있습니다. 제가 다양한 인간관계를 형성하며 느낀 것은 최종적인 인간의 욕구는 자아실현이라는 욕구라는 것입니다. 많은 이들이 자사를 통해, 그리고 김승민이라는 사람을 통해 함께 성장하고 즐길 수 있는 미래를 꿈꿉니다. 미래에 그들의 기억속에 '에스엠넷' 또는 '김승민'이라는 단어를 떠올리게 만들 때 최종적인 저의 꿈이 달성됐다고 생각합니다. 그들의 기억에 남기 위해 우리 기업은 최선을 다해 뛰어나가고자 합니다.

EMBA를 고민하시는 분들께 저는 도전하라고 말하고 싶습니다. 저는 항상 어떤 것을 할 때 스스로의 확신만 있다면 실행에 옮깁니다. 안 해도 후회일 것이고, 해도 후회일 것이라면, 도전하는 것이 좋다고 생각합니다. 다양한 경험과 사람들은 우리를 성공이라는 단어에 더 가깝게 만들어 줍니다. 성균관대학교 EMBA에는 능력이 있고 비전이 있는, 그리고 즐거움을 줄 수 있는 원우님들이 많습니다. 사람은 주위 인간 관계에 따라 삶이 정말 많이 달라집니다. 좋은 사람들과 함께 하면 결국 어느새 나도 좋은 사람이 됩니다. 꿈을 가진 이들과 함께하면 나도 꿈을 꿀 수 있습니다. 성공을 해본 이들과 함께하면 나도 성공의 방법을 찾을 수 있습니다. 이 모든 것을 충족시킬 수 있는 곳. 단조로운 일상생활의 변화를 만들 수 있는 곳. 그곳이 바로 성균관대학교 EMBA라고 자신있게 말합니다.

예비 원우님들께서 저희 성균관대학교 EMBA와 함께 행복한 대학원 생활을 할 수 있도록 응원하며 저 또한 여러분들과 함께 꿈꾸겠습니다. 그리고 행복과 즐거움을 드리도록 하겠습니다. 성균관대학교 EMBA 화이팅!



여행(旅行)이라는 단어는 旅(나그네 려)와 行(다닐 행)으로 이루어져 있습니다. **답답한 일상에서 잠시 벗어나 나그네와 같이 이곳저곳을 떠돌아다니며 함께 추억을 쌓아가는** 우리는 여행동호회 입니다.

Q1. 여행동호회는 어떤 곳인가요?



제 8대 회장  
김동주

여행동호회는 생업과 학업에 지친 원우님들의 일상에 작은 활기를 불어 넣어줄 수 있는 활동들을 기획하는 동호회입니다. 국내외를 가리지 않고 다양한 장소에서 원우님들과 함께 추억을 쌓아왔지만, 최근에는 코로나 시국으로 인해 서울에 한정하여 리프레쉬 할 만한 장소들을 찾아 활동을 이어가고 있습니다. 남녀노소 가리지 않고 마실 가듯이 편하게 참여하실 수 있는 캐주얼한 활동들을 많이 기획하고 있으며, 가족분들과 동반 참여도 가능합니다. 새로운 장소에서 새로운 사람들과 함께 네트워킹하실 원우님들 언제나 환영합니다.

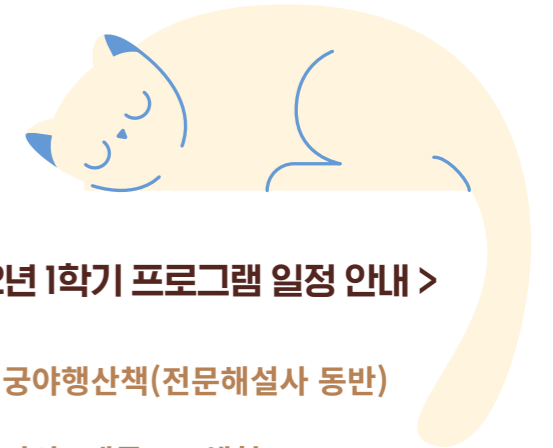


Q2. 여행동호회만이 가질수 있는 메리트는?



제 7대 회장  
배성모

틀이 없다는 것이 여행동호회의 가장 메리트입니다. 각 동아리는 해당 분야에 대해서만 행사를 진행하는 반면 여행동아리는 여행이라는 큰 주제 안에서 다양한 경험을 원우들과 함께하니 이것이 가장 큰 차이점이자 강점입니다. 예를 들자면 저희 여행 동아리에서는 루프탑 파티(신환회), 고궁 투어, 브런치와 미술 전시회 관람, 템플 스테이, VIP 프라이빗 영화관람, 실내 스카이다이빙, 해외여행(방학때 괌, 일본 등) 등 다양한 행사를 기획하고 진행한다는 것이지요. 운영진 입장에서 매번 행사기획을 하면서 엄청난 스트레스(?)를 받을 수 있지만 다양한 여행을 통해 여행만이 줄 수 있는 묘한 설렘을 원우님들과 공유할 수 있다는 메리트는 정말 매력적입니다.



< 2022년 1학기 프로그램 일정 안내 >

1. 창경궁야행산책(전문해설사 동반)
2. 한강카약&패들보드체험
3. 바운스트램폴린파크체험(실내 액티비티)
4. 양평패러글라이딩체험

\*이외 다양한 아이디어들을 주시면 적극적으로 반영하겠습니다.

\*해당 프로그램은 상황에 따라 변경 또는 취소될 수 있습니다.

Q3.기억에 남는 여행장소가 있다면?



제 6대 회장  
최수진

여행동호회와 함께 한 곳은 다 좋았지만, 가장 기억에 남는 여행지를 꼽자면 남녀노소 가리지 않고 추억을 쌓기에 적합한 장소라 생각되는 '강화도'라고 말하고 싶어요. 가령, 강화도 루지의 경우 어른, 아이 가릴 것 없이 모두 재미와 스릴을 느끼기 좋은 곳이었어요. 실제로 여행동호회의 모임은 원우님 뿐만 아니라 원우님의 가족분들도 많이 찾아오시는데, 여행 코스 중 하나로, 루지를 탈 때 원우님의 자제분이 굉장히 신나했던 것이 기억에 남네요. 또한 이색적 감성이 느껴지는 카페들이 많아 서인지 소중한 분들과 이야기하며 시간을 보내기에 정말 좋은 여행지였습니다. 한편 이처럼 여행동호회는 전국 방방곡곡 많은 이의 이목을 살만한 여행지를 찾아 원우님들과 기쁨을 나누고 있습니다. 우리 여행동호회, 많은 관심과 애정 부탁드립니다. 많관잘부!

Q5. 여행동호회 활동을 통해 좋았던 점



여행동호회 운영진  
신유선

여행동호회는 제가 EMBA에 입학하면서 처음 가입한 동호회이자 운영진으로 활동해 새로운 경험을 하게 해준 동호회입니다. 코로나로 인해 여행 활동이 많이 제한되어서 멀리 여행을 가지는 못했지만 경북공 투어, 전시회 관람, 영화관 대관 등등 여러 활동으로 도심 속에서 소소하고 가벼운 여행을 느끼게 해주었습니다. 덕분에 평범했던 일상들이 설레는 일상으로 활동하는 순간에 느끼게 해 주었습니다. 이제 워드 코로나가 시작되어 제한된 생활들이 서서히 풀리고 있습니다. 앞으로 어떤 즐거운 여행이 기다리고 있을지 기대되는 여행 동호회입니다. 많은 원우님들이 참여해주셔서 좋은 네트워킹으로도 발전할 수 있기를 바랍니다. 감사합니다.



Q4.기억에 남는 프로그램이 있다면?



여행동호회 운영진  
김정민

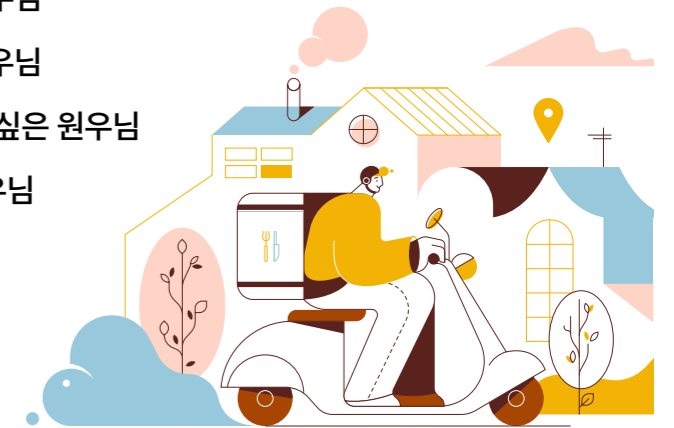
작년 행사 중 가장 기억에 남는 프로그램은 얼굴 없는 그래피티 작가 벅크시의 전시회였던 것 같아요. 작품은 물론 여러 가지 퍼포먼스가 특이해서 같이 간 친구 부부와 작품과 미디어아트에 대해 많은 이야기를 나누며 즐거운 시간을 보냈습니다. 올해에도 프리미엄 영화관에서의 관람 행사를 시작으로 많은 프로그램이 준비되어 있습니다. 직장과 학업을 병행하며 쌓인 긴장감을 성균관대 EMBA 여동과 함께 날려버리는 건 어떨까요. 여동에서 만나는 멋진 원우들과 다양한 교류 하시길 바라며 많은 관심과 참여 부탁드립니다.

<운영진 및 동호회원 공개모집 >

- 국내외 여행에 관련된 다양한 아이디어를 가진 원우님
- 직접 기획한 여행을 여러사람들과 함께 하고 싶은 원우님
- 가족들과 함께 참여할 수 있는 동호회가 필요하신 원우님
- 혼자서는 갈 용기가 없었던 여행을 모두와 함께 가고 싶은 원우님
- 대학원생활에 잊혀지지 않을 추억을 만들고 싶은 원우님

<가입문의 >

- 108기 김동주 (010-2232-3590)
- 109기 신유선 (010-9214-8827)



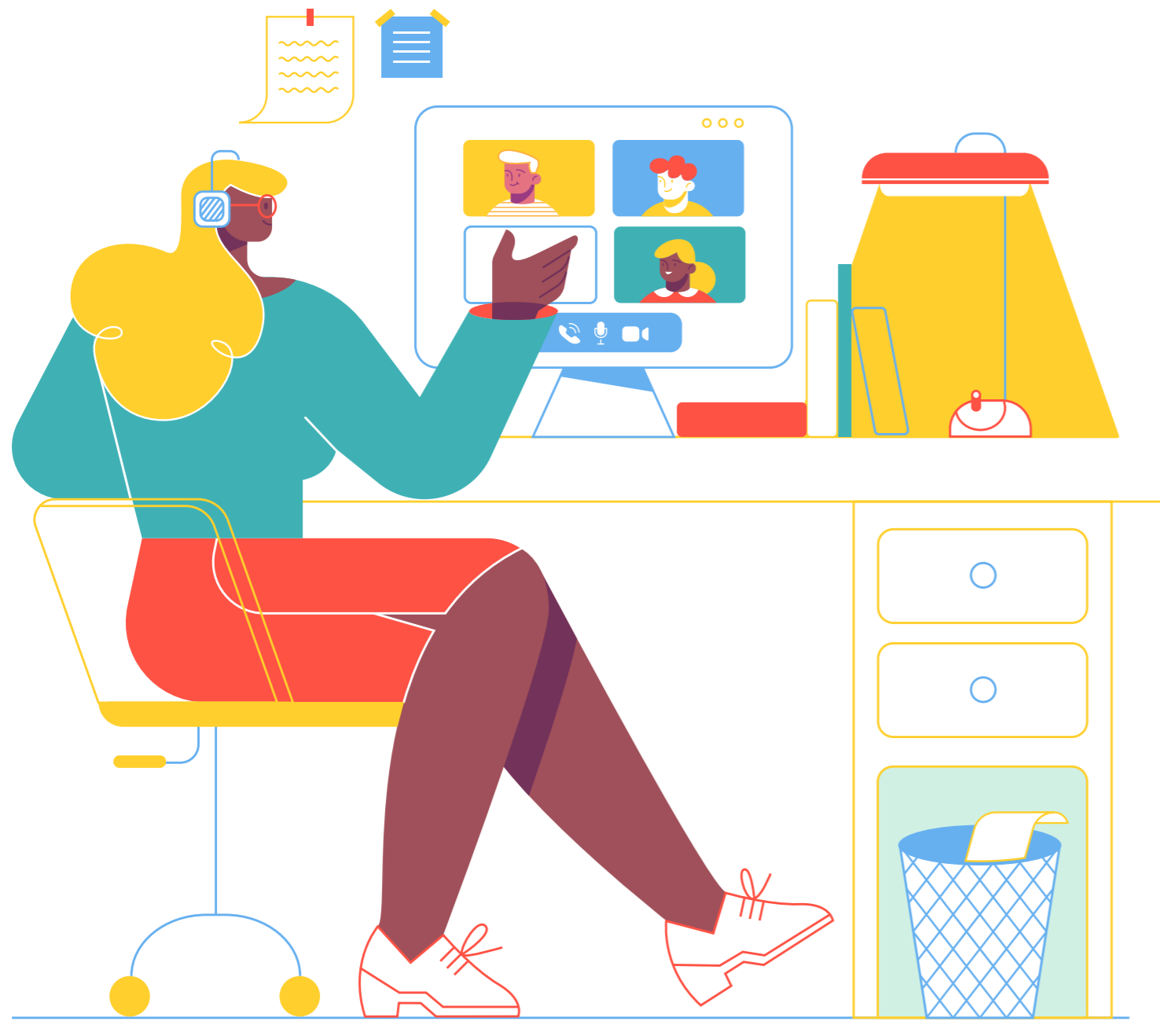




107기 원우님들의 졸업을  
진심으로 축하드립니다!



# 111기 원우님들의 입학을 진심으로 축하드립니다!



성균관대 EMBA를 통하여  
회계, 재무 등의 다양한 시각을 키우고  
실제 인사 직무에 적용하고 싶습니다.



Q1. 안녕하세요. EMBA 입학에 진심으로 축하드립니다. 자기 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 성균관대학교 EMBA 111기 8조 김상헌입니다. 입학 전에는 육아와 자기개발 사이에서 걱정이 많았는데, 막상 시작하고 나니 학교생활로 더 활기가 도는 것 같습니다. 슬하에 4살 딸과 2살 아들을 두고 있습니다. 30개월 미만 백신접종도 못하는 아이들이 둘이나 있어 코로나 상황에서 더욱 조심스럽고 육아도 부담되기도 하지만 와이프의 전폭적인 지원을 받아 힘을 내어 회사업무와 학교생활을 병행하고 있습니다. 현재 삼성 글로벌리서치 근무하고 있습니다. 회사 이름이 생소한 분들도 있으실 것 같은데, 이전에 삼성경제연구소가 올해 삼성 글로벌리서치로 사명이 변경되었습니다. SERI 또는 세리 CEO 라고 하면 더 친근하게 느끼실 수 있을 것 같네요.

입사 때부터 연구소로 입사한 것은 아니었습니다. 삼성전자 DS 부문(반도체 부문) 인사팀에서 노사, 조직문화 업무를 담당하던 중 '21년 11월에 좋은 기회로 연구소로 파견을 오게 되었습니다. 연구소에서는 노사관계, 노동정책, 조직문화 등과 관련된 연구과제들을 수행 중이고, 최근 대선이 있다 보니 각 후보의 노동 공약을 분석하느라 특히 더 정신없는 하루하루를 보내고 있습니다.

Q2. MBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성균관대 EMBA를 선택한 이유는 무엇인가요?

저는 공대를 졸업한 소위 '공돌이'입니다. 학사 시절에 화학공학을 전공했으나, 학업 보다는 대외 활동에 더 관심이 많았던 것 같습니다. 오히려 군대에서 행정병 업무를 수행한 이력이 노사 직무에 더 도움

이 되었던 것 같구요. 삼성전자에 입사하고 인사 직무에 대한 숙련이 생기면 생길수록 뭔가 모를 답답함이 커졌던 것 같습니다. 실무 선에서 경영학 비전공자가 생각할 수 있는 범위는 굉장히 한정적이었습니다. '언젠가는 경영학 공부를 더 해봐야지'라고 하루 이틀 미루던 중에 글로벌리서치로 파견을 오게 되었고, 이곳의 수 많은 자료들과 전문지식들을 나의 지식으로 만들기 위해서는 더 배워야 되겠다는 생각이 확고해졌고 MBA도 진학하게 되었습니다.

성균관대학교를 선택한 이유는 이전부터 왜 인지를 모를 성균관대학교에 대한 동경이 있었습니다. 더군다나 오래된 역사와 다양한 인맥 그리고 훌륭한 교수님들이 포진되어 있는 성균관대 EMBA 외에는 다른 대안은 없었던 것 같습니다.

Q3. EMBA 안에서 성취하고자 하는 것 혹은 목표, 기대하는 학교 생활이 있다면 어떤 것인가요?

제가 생각하는 인사 직무의 기업 내 역할은 '경영진이 합리적인 선택을 할 수 있도록 제도, 사원 정서 등 선택에 필요한 제반 정보를 제공하는 것'이라고 생각합니다. 기업 경영에서 선택은 회계/재무적 관점을 고려하는 것이 필수적이거나, 인사 직무 담당자는 관련 지식이 없거나 회계/재무적 관점을 간과하는 경우도 생기는 것 같습니다.

저는 EMBA 안에서 매니지먼트 외 회계, 재무, 마케팅 등 다양한 시각을 키우고 실제 인사 직무에 적용할 방안을 고민하고 싶습니다.

코로나가 장기화 되고 사람을 만나는 것조차 부담을 느끼는 상황이지만, 함께 입학한 111기 원우님들과 그리고 선배님들과 좋은 인연을 맺고 서로 상부상조할 수 있었으면 좋겠습니다.

성균관대 EMBA를 통하여  
한국을 대표하는 콘텐츠 제작자를  
향한 새로운 도전을 시작합니다.



**Q1. 안녕하세요. 이승신 원우님, EMBA 입학에 진심으로 축하드립니다. 자기 소개 부탁드립니다.**

반갑습니다. 2022년 2월, EMBA 과정에 입학한 111기 3조 이승신입니다. 저는 현재 애니메이션 산업에서 한국과 일본의 크리에이터와 기업을 연결하는 에이전시의 대표 프로듀서이고요, 올해 초부터 다양한 K-콘텐츠 산업으로 점차 담당 범위를 확장하고 있습니다.

한국에서 10년 정도 애니메이션 기획 PD로서 활동했고 이후 일본 애니메이션 제작사에서 <짱구는 못 말려> TV시리즈 제작을 담당하는 제작팀 리더였습니다. 2-3년에 한번씩 스스로에게 새로운 미션을 주고 도전하고 성장하는 것을 좋아합니다. 일본으로의 이직도 그랬고요. 조직에 소속돼 업무를 담당했을 때도 지속적인 롤 체인지를 하는 도전이 있었기에 애니메이션 산업 뿐 아니라 웹툰, 게임 등 콘텐츠 산업 전체를 보는 눈을 키울 수 있었다고 생각합니다.

2022년에는 성균관대학교 EMBA 과정에 도전했고 운이 좋게도 이렇게 합류하게 되어 매우 설레고 있어요. 요즘 시기적으로 수업이 거의 온라인으로 이루어지고 있어서 생활에서 크게 변화를 느끼지 못했는데, 어제 처음으로 학교에서 원우님들과 만나 같이 수업도 듣고 과제 이야기도 하니 이제야 입학했다는 사실이 실감이 납니다.

**Q2. MBA에 진학하게 된 계기와 국내 많은 EMBA 중에서도 성균관대 EMBA를 선택한 이유는 무엇인가요?**

애니메이션 제작사에 입사해 처음 담당한 작품이 KBS와의 공동제작인 <태극천자문>이었습니다. 당시 <뽀롱뽀롱 뽀로로>로 주목받은 아이코닉스가 작품의 기획을 맡았습니다. 약 2년간 공동 프로젝트를 진행하면서 아이코닉스 최종일 대표님의 작품에 대한 열정과 체계적인 경영관리 방식, 외부 협업을 통해 유니콘으로 성장하는 모습을 지켜볼 수 있었습니다. 이때부터 현장경험을 바탕으로 한국을 대표하는 콘텐츠 제작자가 되겠다는 꿈을 갖게 되었고 나아가 콘텐츠 제작과 관련된 기업을 경영해 보고 싶다는 생각을 갖게 됐습니다. 그리고 기업을 운영할 거라면 기획프로듀서로서 투자사와의 미팅 때마다 매번 업계 전체의 문제

점으로 대두됐던 제작사의 불안정한 재무관리 등 경영 리스크를 해소할 필요가 있다는 생각이 들었습니다. 이 같은 문제가 해결된다면, 국내 콘텐츠 투자 환경에도 긍정적인 효과가 있을 것이기 때문입니다.

평소 돌다리도 두들겨보고 건너는 편이라, 본격적으로 조직을 설계하기 전에 탄탄하게 경영의 바탕을 다져야겠다는 생각에 국내 MBA 과정들을 조사했고, 졸업생 및 재학생들의 경험담을 탐색하면서 성균관대학교 EMBA를 알게 됐습니다. 정보를 수집하면 할수록 학업과 회사 업무를 동시에 진행할 수 있도록 학교측에서 제도적으로 많은 배려를 해주시고, 오랜 전통의 원우 네트워크를 통해 재학생과 졸업생을 끝없이 성장시키기 위해 노력하시는 점이 매우 매력적이었습니다.

**Q3. EMBA 안에서 성취하고자 하는 것 혹은 목표, 기대하는 학교 생활이 있다면 어떤 것인가요?**

경영에도 참여를 하고 있고 또 외부적으로는 새로운 협업 기회가 많아지고 있어서 수업시간에 배운 내용을 바로 업무에 활용할 수 있을 것 같습니다. 대학에서 배운 지식으로 꽤 오랜 기간 현장에서 활용했으니 앞으로 20년을 살아갈 지식의 바탕을 EMBA에서 배워간다는 마음가짐으로 공부하고 있습니다. 이번 학기는 Accounting과 Management 과목을 중점으로 수강 신청했어요. VC들과 프로젝트 예산이나 투자조건에 대해 논의할 때 먼저 우리 기업의 재무제표를 분석해서 재무적 안정성에 대해 설득하는 과정이 필요한데 <회계와 기업경영>, <재무회계론>을 통해 이전 보다 전문적으로 대응할 수 있지 않을까 기대합니다. 그리고 내부 조직을 디자인할 때 <인적자원론>이 많은 도움이 될 것 같아요. 핵심조직을 가볍지만 알차게 구성하고 싶거든요. 이런 큰 줄기로 다음 학기 수업도 준비하고 있습니다.

신입생 오리엔테이션을 온라인으로 했음에도 원우님들의 넘치는 에너지를 느낄 수 있었습니다. 수업이 진행될 수록 같이 만나는 원우님들에게 배울 점이 정말 많아서 제 결정이 틀리지 않았음을 다시 한번 깨닫고 있고요. 다른 원우님들께도 제가 도움을 줄 수 있는 사람이 되도록 열심히 성장하겠습니다. 모두 만나서 반갑고 행복하세요!

# 대한민국 최고의 '공조전문가'가 되고자 움직이는 최승옥입니다.



### EMBA 입학과 졸업

저는 1998년도 2학기에 입학하여 2001년 2월에 졸업한 64기 최승옥이라고 합니다. 제가 입학한 시절엔 현재처럼 조별이 아닌 전공별로 입학 사정을 하여 저는 마케팅 전공으로 입학시험을 치르고 입학하였습니다.

첫 학기는 전공과목 외에도 학점이 없는 필수과목을 이수하여야 하는 스트레스를 받기도 했습니다. 물론 지금의 후배님들처럼 많은 학점을 이수하지 않아도 되었지만 나름대로 노력을 많이 하였다고 자부합니다. 당시 발표는 'OHP'로 하던 시절 LG-IBM 노트북을 장만하여 파워포인트로 작성하고 NAMO 프로그램으로 배너 광고도 통째로 발표 자료에 삽입해 교수님들께 좋아하셨으며 학점도 좋았던 적이 있습니다.

졸업 시에는 '무선인터넷 서비스 및 Web-Site의 브랜드 개성이 브랜드자산에 미치는 영향(브랜드 일체감 이론을 적용한 실증연구)' 이란 논문으로 석사 학위를 받았습니다. 당시에는 한 학기 이수를 더 하든가 논문으로 제출하는 두 가지 선택이 있었

는데, 저는 제 연구의 논문을 갖고 싶어 작성하게 되었습니다. 국립도서관 등 외에도 학교 도서관에도 제 논문이 실려 있어서 좋습니다.

제가 입학할 당시는 IMF로 나라가 들끓을 시에 선풍기 회사를 박차고 나와 법인의 임원으로 프리랜서로 일하면서 공부하였고, 졸업하는 해에 공조 제품 제작사에 임원으로 잠시 재직하기도 했으나, 제작사보다는 기존 유통으로 다져진 저의 마인드를 기반으로 개인 공조 계통 회사를 설립하여 운영하였습니다. 그러던 중 사회 후배의 요청으로 후배 회사의 일을 도와 공조냉동 업계의 일을 하였고, LG전자 사내의 교육센터에 새로운 '기술 영업 교육' 과정이 개설된 후 해당 과정을 2003년에 이수하고, 본격적으로 LG전자 공조 전문점에서 기술 영업을 하였습니다.

### "B2B MASTER"까지의 과정

LG전자의 교육과정이 계속 레벨 UP↑을 요구하는 시스템이라 영업과 병행하며 오산과 창원에 위치한 '러닝 교육센터'에 레벨 기준에 따라 입소하여 교육을 계속 받은 후 최종적으로 2018년에 LG전

자 기술 영업 교육의 최고 최종 코스인 ‘종합공조사 관학교’를 우수한 성적으로 졸업하였습니다. 그 후 2019년 1월 03일 KINTEX에서 거행된 LG전자 한국 영업본부 정책발표회에서 “공조 전문가” 인증 받아 현재 LG전자 내에 몇 안 되는 레벨5인 ‘B2B MASTER’ 칭호를 갖고 있습니다.



현재 제가 운영하고 있는 회사는 ‘트리코시스템’이라는 LG전자 B2B관련 공조 및 커머셜 제품 전체를 취급 유통하고 설치할 수 있는 전문 업체입니다.



좌측과 같이 CHILLER, AHU, EHP, Video wall, Signage 등 LG전자의 모든 제품을 취급합니다.

### “트리코시스템”의 비전

주로 영업하고 납품하고 있는 곳은 RESORT, CONDO, HOTEL, 골프장 등 시설이 많고, APT 현장의 시스템에어컨 납품 설치 및 B2B 빌트인 가전 제품의 납품에도 큰 노력을 하고 있습니다. 2019년 8월 01일 개설하여 올해가 3년 차 되는 해입니다. 올해 매출 목표는 ‘100억’을 설정하고 여기에 맞추기 위해 열심히 노력하고 뛰고 있습니다.

제가 ‘종합공조 전문가’를 취득하고 부상으로 받은 해외연수를 갔던 곳이 중국이었고, 그날이 마침 우

리나라 상해 임시정부 수립 100주년이 되는 날이어서 더욱더 뜻깊었던 기억이 남았습니다. 저희 회사도 올바른 100주년이 될 수 있도록 열심히 노력하고 키워 보겠습니다.

### 시작이 있으면 반드시 끝이 있다

저는 “有始必有终”이라 하여 ‘시작이 있으면 반드시 끝이 있다’라는 문구를 좋아하며, 여기 맞도록 실천하고자 하고 있습니다. 그래서 EMBA 학생회 모임인 ‘SKKU EMBA 산악회’ 모임도 제가 입학한 다음해인 1999년 총학생회 수석부회장 시절 만들어 지금까지도 참석하고 있는 중입니다. 얼마 전 20주년 행사를 지냈으며, 앞으로 50주년도 그 이후도 꼭 참석하도록 노력하겠습니다.



# "재무적 성공을 넘어서 언제나 최고가 되기 위해 노력한다"

## 경영학 박사 박종필.



Q1. 박종필 대표님 안녕하세요. 소개 부탁드립니다.

안녕하세요? 2008년 여름 SKKU EMBA에 84기로 입학하여 2년의 힘들고 즐거웠던 학업 시절을 마치고 70여명의 학우들과 우수한 성적으로 경영학 석사학위를 받고 꺾이지 않았던 수학의 의지로 2015년 홍익대학교에서 경영학 박사학위를 취득한 박종필입니다.

현재는 2006년에 창업한 HR 및 로봇 관련 전문 아웃소싱 회사 (주)마루HR을 경영하고 있습니다.

Q2. 마루에이치알 상호와 사명에는 어떤 의미가 있는지요?

마루는 정상·최고를 뜻하는 순수 우리말로써 언제나 최고가 되기 위해 노력하고 있다는 의미를 갖고 있습니다. 기업의 최고 목표인 재무적 성공을 넘어서 기업의 가치창조와 지속적 가능 경영의 확대, 조직구성원들의 자아실현 및 복지증대에서도 항상 정상·최고를 지향하려는 의미가 있습니다.

열정, 슬기, 창의, 살신성인의 기업 사명은 회사 구성원들의 역량 강화가 고객의 만족과 감동을 야기한다는 신념으로 개인과 회사, 고객들 모두가 동반성장 할 수 있다는 'Motto'를 뜻합니다.

Q3. 마루에이치알은 어떤 회사인지 소개 부탁드립니다.

저희 회사는 2006년 설립하여 16년차 된 전문 HR 및 로봇 아웃소싱 업체로 10년 이상 업계 경력을 가진 베테랑 임직원의 노하우와 담당자들의 경험을 바탕으로, 근로자&로봇 파견 및 각종 아웃소싱,

채용 대행, 헤드헌팅, 인사관리 컨설팅 등을 전문적으로 서비스하고 있습니다. 최근 4차 산업 시대에 발맞춰 AI 서빙 로봇, 안내/홍보 로봇, 결제/체크 키오스크 등 서비스를 제공하고 있습니다.

저희가 가장 고민하는 부분 중 하나는 고객이 원하는 니즈가 무엇인지 잘 파악하기 위해서 단순히 주어진 스펙만을 분석하여 서비스를 공급할게 아니라 고객의 경영철학, 조직문화, 마케팅관점에서의 사업성 등을 우선적으로 이해하고 동감해야 한다고 생각하고 있습니다. 저희는 단순한 HR & 로봇 서비스만을 제공하는 일반적인 하청업체가 아닌 고객과 서로 상생, 윈-윈 할 수 있는 진정한 협력 업체가 되는 것이 궁극적인 목표입니다.



Q4. 대표님께서 30대 초반에 마루에이치알을 설립하신 동기가 궁금합니다.

대학 졸업 후, 첫 직장은 대기업 공채로 입사하였으나 이후 은행과 중소기업에서 10여년의 회사원을 경험했습니다. 전 학사와 석사, 박사 학위를 모두 경영학을 전공하였고, 대학에서 학생들에게 경영학을 가르치기도 했습니다. 그간 공부하고 지도했던 이론적 경영학을 벗어나 실무적인 학문

으로 경영학을 활용해 보고 싶었습니다. 30대 초반 이른 나이였지만 회사를 경영하는 것에 두려움 하나 없이 절대적인 자신과 용기가 있었습니다. 소위 ‘근자감’이었을까요? 하하..,

성균관대학교에서 경영학을 공부할 때 회사 경영에 대한 자신과 용기가 극대로 치솟았다고 해도 과언이 아니었을 겁니다. 좋아하는 경영학을 공부했던 경험을 바탕으로 사회에서도 최대한 긍정적으로 활용하면 실패와 리스크는 최소가 될 거라는 신념이 있었습니다.

**Q5. 2006년 마루에이치알 창업 후 한참 바쁜시기에 성대 EMBA를 선택하여 입학하신 이유가 궁금합니다. 또한 EMBA 이후 대표님의 삶의 변화가 있다면 무엇인지요?**

대학 시절 경영학을 전공했었지만 여러 개인 사정으로 충실하지 못했던 학업 경험이 많이 아쉬웠습니다. 조금은 늦은 나이였을지 모르지만 수학에 대한 열정은 나이와 환경을 극복하기엔 충분했었습니다. 운이 좋게도 많이 부족했던 저를 반겨주었던 성균관대학교 EMBA에 대한 감사하고 영광스러웠던 마음은 우수한 성적으로 졸업할 수 있었던 계기가 되었습니다. 회사 창업 후 3년이 되지 않았던 스타트업 기업이었기에 경영과 재무적 안정성 등에서 여러 어려움이 있었음은 마루HR도 예외는 아니었습니다. 회사 경영에 몰입할 시간을 할애하여 학업에 충실하기엔 많은 두려움이 있기도 했으나, 경영학을 보다 전문적으로 공부하면 분명히 회사 경영에 큰 도움이 되리라는 확신이 있었기에 적극적으로 지원하였습니다.

EMBA를 졸업 후 얻은 것이 많습니다. 경영학에 대한 지식이 질적으로 향상된 것은 물론 지금까지도 만족하고 도움이 되고 있는 인적 네트워크의 양적 향상이 최고의 성과입니다. 사회생활에서 절대 필수적 요소인 인적 네트워크 인프라를 우리 SKKU EMBA를 통해서 확실히 형성되었다 해도 절대 과언이 아니라 확신 됩니다.

EMBA는 인생 최고의 갈망 중 하나였던 경영학 박사라는 명예를 얻는 데 절대적인 기인 역할이 되었습니다. 모든 일에 대한 자신감이 더 두터워졌으며 수학에 대한 노하우와 이를 실무적으로 활용하는 역량이 매우 높아져서 회사 경영은 물론 개인적 삶의 질이 거듭날 수 있음에 늘 감사하고 있습니다.

**Q6. 아웃소싱 업체 최초로 시로봇 ‘마루로보틱스’라는 이름으로 로봇을 개발·도입하셨다고 하는데 어떤 비즈니스인지 말씀해 주실 수 있으신지요?**

저희는 4차 산업의 발달과 코로나19로 비대면 서비스가 강화되는데 발맞춰 2020년에 인공지능 로봇 ‘마루로보틱스’를 개발하게 되었습니다. 마루로보틱스는 위치 안내는 물론 접수, 보안, 방역, 홍보 등 기존의 다양한 업무를 지원하는 인공지능 로봇입니다. 저희는 이 같은 기능을 바탕으로 마루로보틱스가 서비스 업종의 업무 효율성을 크게 향상 시킬 것으로 보고 있으며, 적용 가능한 대표 업종으로는 서비스 업무가 필수적인 병원, 쇼핑몰, 호텔, 백화점, 골프장, 은행, 박물관 등으로 볼 수 있습니다.

무엇보다 마루로보틱스가 주목 받는 이유는 사람들의 일을 대체하는 게 아닌 지원을 통해 업무 효율을 높이는 역할을 한다는 점입니다. AI 로봇 도입으로 기존 근무자들이 일자리를 뺏길 수 있다는 불안감을 해소하고, 사람과 로봇이 공존 할 수 있는 가능성을 열어 줬다고 볼 수 있습니다.

저희 마루로보틱스는 완전히 사람을 대체하여 취업시장의 불안을 조성하는 것이 아니라 더 효율적이고 능률적으로 업무에 도움이 되는 영역을 만들어 보자는 취지로 개발됐으며 인력시장에서 사람을 소외시키는 것이 아닌 사람과의 긍정적 협력을 추구하게 될 것으로 확신하고 있습니다.



**Q7. 마지막으로 EMBA원우님들께 한 말씀 부탁드립니다.**

선배님과 후배님들, 우리는 처음 SKKU EMBA에 입학할 때부터 인생 끝까지 부정할 수 없는 동문가족입니다. 같은 시기에 공부를 하지 않았더라도 국내 최고의 MBA 교육기관인 SKKU 경영전문대학원에서 나름대로의 목표와 열정으로 경영학을 공부했고 공부하고 있는 동지입니다.

사회적 자본은 신뢰, 규범, 네트워크 3가지의 요소로 구성되어 있다고 합니다. 이 중 네트워크는 자신이 혼자 갖출 수 없는 상대적인 절대적 요소라 할 수 있겠습니다. 인생에서 사회생활에 있어서 필요조건인 네트워크의 중요성은 EMBA를 졸업하신 분들은 충분히 공감하시리라 생각합니다.

학교에서 학위를 받고 지식을 얻고 정보를 수집하는 것도 중요하지만 우리 SKKU EMBA의 궁극적 취지는 이것만이 아닐 것입니다. 학업의 즐거움도 만끽하며 동문들과의 긍정적인 네트워크를 형성하면 개인과 사회생활에 절대적으로 큰 도움이 된다는 것에 확신을 갖고 있습니다. 제가 그랬습니다. 그리고 지금도 그렇게 하고 있습니다. 앞으로도 그럴 것입니다. 운명 같은 EMBA의 경험은 우리 동문님들의 인생에 있어서 매우 긍정적 요소로 작용하여 삶의 질이 향상되고 목표달성이 보다 수월하게 되리라 믿고 있습니다. 선배님, 후배님! 동문들과 자주 연락하시고 자주 만나시고 자주 동참하시길 바랍니다. 분명히 많은 도움이 될 것입니다. 확신합니다. 감사합니다.





# 평생에 단 한 번, 평생회비! 일년에 단 한 번, 연회비 납부!

## < 회비 종류 >

**연회비 3만원/년 , 평생회비 30만원/평생**

※ 연회비(매년1회), 평생회비(평생1회) 중 하나만 선택하여 납부하시면 됩니다.

## < 평생회비, 연회비 입금 관련 >

**국민은행 031601 - 04 - 108604** (예금주: 성균관 경영전문대학원 총동문회)

※ 입금 후 사동선 사무총장(010-5285-7384)에게 이름, 연락처, 기수, 회사 정보 전달

## < 회비 납부 혜택 >

### 1. 평생회비 납부 원우

- 1년에 1회 경조사 무료지원 (화한 or 근조기)
- 화환과 근조기 모두 원할경우는 근조기 배송료 자부담

### 2. 연회비 납부 원우

- 화환은 차액만 납부 (5만원)
- 근조기는 무료 배송
- 화환과 근조기 모두 원할경우 화한은 비용 납부(8만원), 근조기는 무료배송

## < 2022년 회부 납부자 명단 >

### [ 평생회비 ]

- 김영하 107기
- 김국화 107기
- 김주원 107기
- 배성모 105기
- 여준희 107기
- 공희재 107기
- 유영선 107기
- 권아영 107기

### [ 연회비 ]

- 최병문 28기
- 배지훈 107기
- 권성준 107기
- 최현승 107기

