

클라우드사업팀, 넘치는 에너지로 HIS 미래를 견인하다

효성인포메이션시스템이 솔루션 전문 기업으로 포지션을 바꿔 가는 최전선에는 15명의 정예부대가 있다. 올해로 출범 5년째를 맞는 전문가 그룹 ‘클라우드사업팀’이다. 고객과 두터운 신뢰를 쌓고 전문성을 착실히 다지며 클라우드사업팀은 회사 신사업의 성장을 견인하고 있다.

‘클라우드 전문 기업’의 선두 주자들

클라우드사업팀은 효성인포메이션시스템이 적극적으로 육성하는 신사업인 클라우드 비즈니스 전반을 지휘하는 클라우드 전략 본부다. 클라우드 서비스의 경쟁력 확보를 위한 기술 체계를 수립하는 일부터 제품의 가격 경쟁력 확보, 클라우드 시장에서의 브랜드 인지도 제고까지, 클라우드 비즈니스 전반을 아우른다.



“클라우드사업팀은 비즈니스적인 관점에서 클라우드 서비스 체계를 전반적으로 구축하고, 어떻게 더 성장할 수 있을지 고민하면서 클라우드 비즈니스의 방향성을 제시합니다. 클라우드를 총괄하는 부서인 만큼, 클라우드 비즈니스에 필요한 영업과 기술력을 높이기 위해 다른 팀과도 긴밀하게 협업하고 있습니다.” 클라우드사업팀을 총괄하는 박주상 팀장이 팀의 역할에 대해 명쾌하게 답변했다.

클라우드사업팀의 출발은 2018년 신설된 솔루션사업팀으로 거슬러 올라간다. IT 인프라 기반의 스토리지 기업에서 클라우드 전문 기업으로 사업다각화를 꾀하며 팀이 신설되었다. 3명의 클라우드 전문가가 클라우드 관련 업무를 맡아서 HCI 솔루션인 ‘UCP’ 제품을 시장에 공급하던 것을 시작으로, 점차 고객의 클라우드 인프라 지원으로 사업 범위가 확대되며 현재의 클라우드사업팀이 자리잡게 되었다. 클라우드사업팀은 프리세일즈 파트와 컨설팅 파트로 조직을 나누어 팀원들의 전문성을 살리고 있으며, 각 파트원이 유기적으로 협력하며 높은 시너지를 보이고 있다.

항비한 리더는 “프리세일즈 파트는 산업별로 구분된 영업팀의 영업활동 지원을 위해 클라우드와 관련한 기술적인 체계를 수립하고, 컨설팅 파트는 사내 엔지니어들과 소통하며 클라우드 기술을 선도합니다. 기술적인 부분에서 고객과의 커뮤니케이션도 수행하고요.”라며 각 파트의 역할을 설명한다.

클라우드사업팀 박주상 팀장은 “클라우드 전문인력들로 팀의 경쟁력을 강화하기 위해 대외 필드에서 활약하고 있던 경력 직원들도 많이 총원하고, 클라우드 기술을 잘 다루는 사내 인재들도 합류한 결과 거의 완벽에 가까운 팀이 완성되었습니다.”라고 덧붙였다.

팀의 핵심 경쟁력은 유연하고 활기찬 분위기

사실, 서로 다른 배경과 합류 시기도 제각각인 사람들을 클라우드사업팀으로 묶는다는 건 쉬운 일은 아니었다. 물론 기술이나 사업 부분에서는 어려움이 거의 없었다. 팀원 모두가 클라우드 전문가들이었기 때문이다. 문제는 팀 내에서의 의사소통이었다. 기업 문화가 다르듯 사내 팀들도 각자의 문화와 색깔이 있기 때문이다.

이에 박주상 팀장은 팀에 활력을 불어넣고 스킨십을 강화하기 위해 다양한 방안을 모색해 왔다. 워크숍 횟수를 늘린 것이나, 퇴근 후나 주말에 취미활동을 함께 하는 것도 모두 이런 이유다. 인터뷰가 있던 날엔 퇴근 후 팀원들 모두 볼링장으로 향할 예정이라고 했다.

정용석 매니저는 “초기에는 같은 공간에 있지만 업무적으로 필요한 사항만 서로 묻고 답하는 게

전부였습니다. 그런데 볼링 같은 취미 활동을 위해 함께 어울리다 보니 서로에 대해 더 많이 알게 되더군요. 정기적으로 낚시를 정하지 않고 팀원들이 그때그때 떠오르는 아이디어를 내어 함께하는 자리를 만들곤 합니다. 상반기에는 낚시에 관심이 많은 팀원 덕분에 모두 함께 낚시를 다녀오기도 했죠.”라며 팀의 분위기가 점차 유연해지고 있다고 말한다.

황비환 리더도 “저희 팀에서 가장 만족스러운 건 서로 간 소통이 잘 된다는 점이에요. 함께 다양한 활동을 하다 보니 이해의 폭이 넓어졌고, 유대감이 커지면서 서로 필요한 도움을 활발하게 주고받으며 더불어 성장하는 느낌을 받았습니다. 구축, 엔지니어링 경험이 있는 컨설턴트와 IaaS, PaaS까지 다양한 분야의 전문가들이 경험과 노하우를 공유하고 있습니다. 클라우드의 설계까지 제품을 속속들이 꿰고 있는 스페셜리스트가 서로의 장단점을 알고 부족한 점을 보완할 수 있게 되었습니다.”라며 거든다.

클라우드사업팀은 다소 딱딱할 것 같은 전문가들만 포진한 IT팀이지만 스킨십이 더해지며 성과만을 쫓는 팀이 아니라 늘 재미있고 신바람 나는 부서가 되고 있다.

‘고객을 먼저 찾는다’, 효자 노릇 톡톡히 하는 사전컨설팅

신나게 일하는 팀에 성과가 따라오지 않을 리 없다. 클라우드사업팀은 지난해 매출 목표치를 달성하며 연말에 사내에서 가장 성과가 좋았던 팀을 포상하는 ‘Best Performance 단체상’을 거머쥐었고, 올해 상반기에는 VMware 파트너 서밋 행사에서 ‘Global Rising Partner of the Year’상을 수상하는 쾌거를 이뤘다. 여기에 새로운 레퍼런스 고객을 지속적으로 추가하며 모두가 기대할 만한 성장세를 이어가고 있다.

황비환 리더는 특히 대규모 마이그레이션과 DR 시스템을 구축한 공공기관의 사례를 기억에 남는 레퍼런스로 꼽는다. “클라우드의 단계별 구축 전략 수립부터 설계, 구축, 마이그레이션, 재해 복구(DR)까지 클라우드 전환을 위한 모든 단계를 포괄하는 대규모 프로젝트였습니다. 팀원 모두 다양한 분야의 클라우드 전문성을 갖췄기 때문에 고객과 긴밀한 스킨십을 통해 요구사항을 정확히 파악해 낼 수 있었습니다. 덕분에 1단계부터 2단계, 3단계까지 고객의 중장기 발전 전략을 함께 수립했고, 그 과정에서 신뢰가 쌓이면서 당초 계획에는 없었던 대규모 마이그레이션과 DR 시스템 구축까지 진행하게 됐습니다. IT 분야에서 30여 년 이상 내공을 쌓으며 전문가 풀을 가진 효성인포메이션시스템의 저력이 빛을 본 사례라고 봅니다.”라며 흐뭇하게 미소 짓는다.

클라우드사업팀이 보인 괄목할 만한 성과는 지난해부터 시작한 사전컨설팅 덕분이다. 고객이 요청하면 적합한 솔루션을 선택해 제공하던 기존의 방식에서 벗어나 고객을 찾아가는 사전컨설팅 전략이 적중한 것이다. 컨설팅을 통해 고객이 진정으로 원하는 것을 파악해 그에 적합한 전략과 로드맵, 솔루션을 제시하니 신뢰가 쌓였고, 매출은 덤으로 따라왔다.

박주상 팀장은 “고객 입장에서 사전컨설팅을 통해 얻을 수 있는 메리트는 확실하다고 봅니다. 별도의 투자 없이 클라우드 전환 프로젝트의 방향성을 쉽게 찾을 수 있기 때문이죠. 클라우드는 제품이나 솔루션을 공급하고 끝나는 게 아니라 향후 지속해 발전시켜야 하는 인프라입니다. 첫 단추를 잘못 끼우면 후속 프로젝트들까지 연달아 망가질 수 있다는 것을 기업들은 너무나 잘 알고 있을 겁니다.”라고 부연한다.

이호상 매니저 역시 “거의 대부분의 프로젝트가 사전컨설팅을 기반으로 시작됩니다. ‘OO사가 효성인포메이션시스템과 클라우드 프로젝트를 추진했는데 아주 만족스럽다고 하더라고요. 우리 회사도 한 번 와주시면 좋겠습니다.’라는 고객의 요청이 지금도 또렷하게 머릿속에 남아있습니다. 고객이 다른 기업에 효성인포메이션시스템을 추천하는 사례가 종종 나오고 있죠. 우리 팀으로서도 사전컨설팅을 수행하면서 고객과 끈끈한 관계도 형성하고, 고객의 시스템을 더 잘 이해할 수 있는 소중한 기회가 됩니다. 고객 입장에서는 최선의 솔루션을 선택할 수 있다는 장점이 있으니 ‘일거양득’이라고 할 수 있지요.”라고 덧붙인다.

“사전컨설팅을 한다고 해서 저희가 해당 프로젝트를 모두 수주하는 건 아닙니다. 그런데 사전컨설팅을 통해 고객과 자주 만나고 클라우드 방향성을 진지하게 논의하다 보니 실무팀에서는 당연히 저희와 프로젝트를 진행하는 걸로 아는 분이 많습니다. 지난해 수주한 모 금융권의 경우는 저희가 선정됐다고 인사를 하니 ‘어? 원래 효성인포메이션시스템하고 하는 거 아니었어요?’라고 반문하시더군요.” 황비환 리더 역시 기억에 남은 에피소드를 떠올렸다.

제품, 팀, 회사, 그리고 개인 모두 성장하는 행복한 팀

클라우드사업팀은 잠재 고객과의 접점을 위해 이메일 마케팅이나 언론 인터뷰와 같은 다양한 마케팅 플랫폼도 활용하지만, 고객들을 직접 만날 수 있는 컨퍼런스 참여에 우선순위를 두고 있다. 수시로 열리는 컨퍼런스를 통해 효성인포메이션시스템은 클라우드 비즈니스의 장단점, 제안 방향, 레퍼런스 등을 적극 소개한다.

사전컨설팅과 더불어 클라우드사업팀은 올해 파트너와의 관계를 강화하는 데 중점을 둘 계획이다. 고객의 요구사항이 많은 클라우드 프로젝트를 성공하기 위해서는 효성인포메이션시스템뿐만 아니라 파트너사의 전문성이 두루두루 필요하기 때문이다. 파트너사와의 유기적인 협력을 위해 MOU, 파트너십 계약 체결 등 다양한 방안을 수행하고 있으며, 내년에는 아예 팀의 중점 과제로 선정해 더욱 활발하게 추진할 계획이다.

매년 눈에 띄는 레퍼런스를 확보하며 지속적으로 성장하고 있지만 클라우드사업팀은 초심을 잃지 않고 더 공격적으로 클라우드 시장의 리더 자리에 오르기 위해 총력을 다할 계획이다. 풍부한 경험과 역량을 가진 전문가들이 포진하고 팀의 에너지도 넘치니, 클라우드 선두 그룹으로 올라서는 건 시간문제다.

“회사 생활을 하면서 제품의 성장, 팀의 성장, 회사의 성장, 더불어 나의 성장까지 연결되는 팀을 만나기란 쉽지 않다고 생각합니다. 우리 팀은 이 네 가지가 모두 유기적으로 연결되어 있고, 함께 일하는 팀원들이 모두 각자의 자리에서 정확하게 자기 일을 해냅니다. 내가 하는 업무가 팀과 회사의 성장으로 이어지고, 제품에도 반영되는 것이 신명 나는 일이라는 것을 알게 되었습니다. 일을 하면 할수록 보람이 느껴지고 재미까지 있으니, 이보다 더 즐거운 일은 없겠죠.” ‘제품, 팀, 회사, 그리고 개인, 모두가 성장하는 행복한 팀’이라는 정고훈 매니저의 말에서 최고를 향해 몰아붙이는 클라우드사업팀의 파죽지세가 느껴진다.

“클라우드를 제품이나 솔루션을 공급하면서 끝나는 프로젝트가 아니라 향후 지속해 발전시켜야 하는 인프라가 되었습니다. 풍부한 경험과 역량을 가진 전문가 집단인 클라우드사업팀이라면 클라우드 업계 선두 그룹으로 올라서는 건 시간문제입니다.”

- 박주상 / 클라우드사업팀장

