

삼양사, 영업업무도 자동화 시대!

SFA 도입으로 영업력 극대화 추진 ... CRM 도입도 본격 가속화



삼양사(대표 김윤)가 e-비즈니스 경영혁신 전략의 일환으로 전사적 영업업무 자동화 시스템(SFA)을 도입했다.

SFA(Sales Force Automation) 도입으로 영업과 관련된 모든 자료를 통합 데이터베이스에 접속해 이용할 수 있게 돼 영업사원이 본사를 직접 방문하지 않고도 관련 업무를 처리할 수

있게 됐다.

삼양사 관계자는 “ERP, EIS 시스템을 구축한 데 이어 CRM 프로젝트 등 강력한 e-비즈니스 경영혁신 전략을 지속적으로 수행해 디지털 컴퍼니로 도약할 예정”이라고 자부했다.

특히, SFA 도입 프로젝트를 통해 영업사원들에게 자산운영자, 지식유통자, 시간관리자로서의 역할을 수행하도록 했다.

즉, 고객을 자산의 개념으로 인식하고 펀드매니저와 같이 영업사원이 일정 기간 동안 고객을 분석·관리해 최대의 수익을 올리며(자산운영자), 고객과 삼양사의 각 관련 조직 사이를 오가면서 고객의 요구 및 업계 상황, 상품 개발 정보를 전달하고 가치를 제고하게 하는(지식유통자) 한편, 불필요하고 비효율적인 보고 행위, 회의 등을 줄이고 고객과의 대면 시간을 늘려 궁극적으로 영업에 집중할 수 있도록 한다(시간관리자)는 것이다.

삼양사는 SFA 시스템 적용을 위해 전 영업사원을 대상으로 체계적인 교육과 인증시험을 수행했으며, 시스템 활용도를 높이기 위해 성과체계와 연계하는 방안도 추진 중이다.

삼양사는 이미 전사적 자원관리시스템(ERP)과 중역정보시스템(EIS)을 도입한 바 있다. <조인경 기자>

<Chemical Journal 2003/07/03>