

삼성Atofina, 중국 기술인력 채용!

맞춤형 기술서비스에 공급구조 고도화 ... “중국을 제2 내수시장으로”

Atofina가 중국시장에 공략에 무게중심을 두고 있는 가운데 삼성Atofina(대표 고흥식) 역시 최근 베이징(北京)사무소를 개소하고 차장급 주재원을 급파하는 등 중국 북부시장 개척을 위한 교두보를 마련에 나섰다.

삼성Atofina는 최근 상하이(上海)-선전-홍콩(香港)사무소를 통한 중국 중남부시장 공략에 나서고 있다고 밝혔다.

“중국 속으로” 기치를 내걸고 중국을 제2의 내수시장으로 선언한 삼성Atofina는 중국 공략의 핵심을 철저한 “현지화 영업”에 두고 2003년부터 중국 담당 영업사원들을 대상으로 중국 현지 출·퇴근제도를 도입하고 모바일 오피스를 통한 현지화 전략을 가속화했다.

중국 현지 출·퇴근제도는 해당 영업사원들이 매주 월요일 서울에서 출발해 토요일까지 베이징 상하이-선전-홍콩 등지의 거래선을 직접 방문해 구매 상담을 진행한 후 현지에서 다시 서울로 곧장 퇴근하는 방식이다.

삼성Atofina는 이를 통해 거래선 방문횟수를 대폭 늘렸으며, 신규 거래선도 30% 이상 개척했다고 주장했다.

또한 현지화营业을 통해 고객을 직접 만나 니즈를 파악하고, 이에 따른 신속한 제품개발과 상업화를 지원하는 “고객 맞춤형 서비스”로 고객만족도 제고는 물론 고객과의 확실한 신뢰관계 구축을 이루어가고 있다.

특히, 최근 들어 삼성atofina의 기술력과 고객사의 니즈가 맞아 떨어진 공동개발 프로젝트의 비중을 늘리고 기술세미나 개최와 기술서비스 활동을 강화하는 등 고객과 함께 Win-Win하는 기업이미지를 제고하고 있다.

고흥식 사장 역시 최근 회의석상에서 “중국의 현지 기술인력 채용을 통해 리얼타임 기술서비스가 가능한 체제를 조속히 구축하라”며, 현지화에 바탕을 둔 차별화된 기술서비스를 강조했다.

이와 함께 거대 중국시장에 대한 지역별 판매전략을 특화하는 한편, 부가가치가 높은 차별화된 제품에 대한 시장개발과 출시기간을 단축하는 등 “선택과 집중”의 경영을 가속화해 나가고 있다.



삼성Atifina는 최근 중국 중남부지역의 70여 고객기업에서 150여명을 초청해 기술세미나를 개최했다.

선전과 홍콩을 거점으로 중국 남부시장에서는 자동차 및 전기전자소재인 복합수지, 상하이사무소를 중심으로 한 중부시장에서는 음료수용 캡(Cap)용 소재, 베이징사무소가 주축이 된 북부시장에서는 상하수도 및 가스관용 파이프 소재를 집중적으로 판매하는 등 특화된 영업전략을 구사하고 있다.

삼성Atofina는 이를 통해 전체 수출물량의 60% 이상을 중국에 판매하고 있는 것은 물론 중국 수출물량의 80% 이상을 고부가제품화해 공급구조를 고도화했다. <조인경 기자>

<Chemical Journal 2004/02/03>