|  |
| --- |
| **일반 사항** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **성명 :** | 안 형 철 |
| **출생월일 :** | 1969년 5월 25일 |
| **주소지 :** | 서울시 양천구 신정동 목동아파트 1023동 903호 |
| **휴대폰 번호 :** | *010-3014-8839* |
| **이메일 주소 :** | [*ahnhcid@gmail.com*](mailto:ahnhcid@gmail.com) |
| **국적 :** | 대한민국 |
| **병역 사항 :** | 병장만기제대, 카투사복무(KATUSA)  (Korean Augmentation Troops to the U.S. Army) |
| **최종 근무회사 :** | 생고뱅코리아㈜ |
| **최종 직무 :** | 영업 및 마케팅이사(Sales & Marketing manager) |
| **최종 사업부 :** | Composite 사업부 부서장 |

|  |
| --- |
| **경력 사항** |

**생고뱅코리아㈜, Composite 사업부 (4년 8개월 : 2013년 1월 – 2017년 8월)**

* **Composite 사업부 부서장(영업 및 마케팅이사)**
  + Composite 사업부 영업 및 마케팅 전략과 계획수립 및 실행
    - 연간 사업목표수립, 분기별 연간사업목표 분석 및 수정, 장기(5개년)사업목표 수립
    - 월별 사업부 실적분석 및 보고
    - 사업개발 및 관리
    - 글로벌 경영팀과 투자계획 수립
    - 경영관련 회의 참석(글로벌, 아시아, 국내)
  + Composite 사업부 관리와 영업력 강화 및 평가
    - Composite 사업부 영업팀 개인목표설정 및 평가
    - Composite 사업부 영업팀 교육계획 수립
  + 생고뱅코리아 운영 및 그룹사 운영회의
    - 국내 경영관리 및 사업개발
    - 생고뱅그룹 정기내부감사 피감사 준비(영업 및 마케팅 총괄)
    - 국내 생고뱅 그룹사(한국유리, 세큐리티, 이소바 등) 운영협의체 참석
* **주요 성과**
  + 방위사업청 주관 지상용 레이돔 프로젝트 수행(최종 수주 실패)
  + **다양한 고수익 신사업 성장을 통한 매출 증가**
    - 전기차 소재 사업 비중 증가(전체 매출대비 비중) : 2012년(2.3%), 2016년(10.6%), 2017년 계획(23.0%)
  + **2016년 최대 매출 및 영업이익 달성**
    - 2016년 매출(국내 + 수출) : +9.8% vs 2016년 목표, +16.2% vs 2015년 매출
    - 2016년 매출(국내) : +17.2% vs 2016년 목표, +23.8% vs 2015년 매출
    - 2016년 영업이익률 : +2.5% vs 2016년 목표, +0.8% vs 2015년 매출
  + **사업부의 지속가능한 성장을 위한 신규프로젝트 성공(국방 및 전기차 관련 프로젝트)**

**생고뱅코라아㈜ ENC사업부(Seals+Bearing) (7년4개월 : 2005년9월 – 2012년12월)**

* **Seals 사업부 영업 및 마케팅 부장**
  + 사업부 영업 및 마케팅 전략과 계획수립 및 실행
  + 신규고객 및 신규사업 개발
    - 시장 및 고객에 대한 선행 적용사례 소개
    - 대리점관리 및 신규대리점 발굴
    - 중장기 사업전략 수립을 위한 시장 및 경쟁사 분석
  + 국내외 영업 및 마케팅 정보를 국내외 관련팀에 보고 및 획득
  + 매월 해외 팀과 사업관련 전화회의 참석(1 – 2회)
  + 사업부관련 해외회의 및 교육 등 참석
  + 해외 경영팀 및 지원팀 국내 방문시 고객사 회의주관 및 일정관리
* **주요성과**
  + 배기가스 저감장치 관련 신규부품 개발 및 납품 성공(OEM : 현대기아차)
  + 극저온 펌프관련 부품 납품 성공
  + 신규 유통망 개발(PI & PTFE 소재) 등.

**다산알앤디, SI 사업부 : 영업팀과장 (5개월 : 2005년1월 – 5월)**

* 엔진 시험관련 설비 영업 및 기술지원 : 고객사 (현대차, 기아차. 쌍용, GM 등)

**LG 전선 트랙터사업부 : 엔진개발 및 신뢰성센터 대리 (4년3개월 : 1999년7월 – 2003년9월)**

* 유압시스템 및 구성품 시험평가
  + PTO (Power take-off) 성능 시험 및 평가
  + 유압펌프 성능과 내구성시험 및 평가
  + 유압구동식 Rotavator 개발
  + Perkins 68HP engine 시험평가
  + 차량유압시스템 시험 및 평가
* 디젤엔진 성능 및 내구성 시험 및 평가
  + 미국(EPA) 및 유럽규격 배기가스 시험 및 평가\
  + 국산화디젤엔지 성능 및 내구성 시험 및 평가
  + 냉각팬 성능시험 및 평가
  + 미국 수출을 위한 인증시험기관(SWRI in Texas) 방문 및 시험참여

|  |
| --- |
| **나의 강점** |

* 긍정적 사고 및 적극적 성격
* 문제해결을 위한 적극적 해법탐구
* 폭넓고 유연한 사고
* 팀의 조화로운 협력과 발전을 중시하는 리더쉽

|  |
| --- |
| **군 경력** |

대한민국 육군 동두천시

KATUSA(Korean Augmentation Troops to the U.S. Army) *1990년8월* ~ 1993년1월

|  |
| --- |
| **교육** |

서울대학교 농업기계학과 졸업(공학학사) *1990년3월*~ *1997년2월*

서울대학교 대학원 농업기계학과 졸업(공학석사) *1997년3월*~ *1999년2월*

|  |
| --- |
| **자기 소개** |

저는 대학 및 대학원 졸업 후 LG전선(현 LS엠트론) 트랙터 개발팀에서 디젤엔진 및 유압 장치 개발 및 시험업무로 사회생활을 시작하였습니다. 근무 기간 중 당사 디젤엔진 미국수출을 위한 엔진성능 및 배기가스 시험규정과 설비투자를 담당하였으며 미국 EPA(Environmental Protection Agency)의 엔진배기가스 시험통과를 위한 미국인증기관인 SWRI(Southwest Research Institute)를 방문하여 인증을 위한 시험참관업무를 하는 등 다양한 경험을 하였습니다.

LG전선 퇴사 후 다산알앤디 SI사업부에서 엔진 및 배기가스 시험설비의 기술영업을 하였으며 2005년 8월 생고뱅코리아에 입사하였습니다.

프랑스 투자회사인 생고뱅코리아의 ENC(Engineering Component)사업부에서 다양한 시장에서 사용되는 고성능 씰 및 고분자 소재의 Applications 개발을 위한 기술영업을 수행하였습니다. 2013년 1월 동사의 Composite 사업부의 사업부장으로서 사업부의 지속 가능한 성장을 이루고자 노력하였으며 많은 성과를 이루었습니다.

다양한 시장에서 다양한 사업모델을 통해 지속 가능한 성장을 이루고자 노력하였습니다. 기존 대리점을 통한 주력사업의 건전한 성장, 전기차용 리튬이온 배터리 관련사업과 같은 고수익 신규사업 개발 및 안정된 사업화에 주력하였습니다.  
이를 위해 영업팀 뿐 아니라 국내외 개발 및 마케팅 부서와의 협업을 통해 새로운 프로젝트를 성공시키는 성과를 이루는데 역할을 다하였습니다. 이 과정에서 제 Composite 영업팀 구성원들의 열정과 관련 부서의 적극적 지원으로 큰 성과를 이루는 기쁨을 맛보았습니다.

이제 새로운 곳에서 제가 그 동안 배운 다양한 지식과 경험을 밑바탕으로 제 열정을 쏟을 수 있는 일을 찾고자 합니다..

저는 필드 영업은 물론 부서장으로서 사업전략과 투자계획 수립, 실행, 평가업무를 수행하였습니다.  
오랜 역사(352년)를 지닌 외국계 생고뱅(Saint-Gobain)에서 일하면서 다양한 국적 및 인종의 해외동료들과 때론 논쟁하면서 협업을 하여 큰 성과를 이루는 보람도 경험하였습니다. 그리고 철저한 내부관리 시스템을 갖춘 생고뱅(Saint-Gobain)에서 전반적인 회사 운영 및 관리도 경험하였습니다.

이런 다양한 경험 덕분에 어떤 분야, 어떤 시장, 어떤 업무도 두려움 없이 수행할 수 있을 것으로 생각합니다.

귀사에서 일할 수 있는 기회가 주어진다면 지속 가능한 성장을 이루도록 하겠습니다.

2018년 11월 1일

안형철드림