

데이터사업팀, 데이터 중심 세상을 여는 선봉장

기업이 데이터 활용을 극대화하고 인사이트를 창출하기 위해서는 명확한 목표와 방향 설정이 중요하다. HS효성인포메이션시스템에는 고객의 데이터 활용 방안을 함께 고민하고 로드맵을 그려 가는 특별한 팀이 있다. 최적의 데이터 활용 방안을 고민하는 기업들을 위한 길잡이, 데이터사업팀을 만나보았다.

전문성과 고성능 솔루션을 두루 갖춘 최고의 파트너

‘데이터사업팀은 무엇을 담당하는 팀인가요?’

HS효성인포메이션시스템 데이터사업팀이 고객을 만날 때 많이 듣는 질문 중 하나다.

“스토리지 전문 기업이던 HS효성인포메이션시스템이 데이터 솔루션과 서비스 대표기업으로 거듭나면서 몇 년 전 데이터사업팀이 출범했습니다. 고객이 데이터를 가치 있게 사용하도록 돕는다는 목표 아래, 데이터 활용도를 높임으로써 다양한 요구에 신속히 대응할 수 있는 서비스 환경을 구축하는 역할이었죠. 그렇기에 데이터사업팀은 명칭처럼 ‘데이터 관리와 활용에 관한 모든 비즈니스’를 한다고 보시면 됩니다.” 데이터사업팀의 이진석 팀장이 팀의 역할을 간결하게 설명했다.

HS효성인포메이션시스템이 오랫동안 제공해 온 스토리지의 경우 시장이나 고객의 요구 조건이 비교적 간결하고 명확했다. 하지만 요즘 IT 비즈니스 상황은 다르다. 업무에 활용할 수 있는 하드웨어와 소프트웨어, 서비스 역량까지 골고루 갖춘, 통합 솔루션 및 서비스 프로바이더의 자격이 요구되고 있다.

“초기의 데이터사업팀은 ‘데이터 활용과 솔루션 개발’에 포커스를 맞췄습니다. 그후 AI가 메가트렌드로 급부상하면서 AI와 GPU 분야를 회사의 주력 비즈니스로 성장시키기 위해 팀의 역할이 변화했습니다. 현재 데이터사업팀의 사업 분야는 AI 플랫폼을 위한 스토리지와 서버, AI Ops 솔루션, 그리고 데이터 레이크 비즈니스로 크게 구분합니다. AI와 데이터 레이크 환경을 고민하는 고객을 만나 해결방안을 함께 모색하며 컨설팅부터 아키텍처 설계, 솔루션 선정 등의 활동을 수행하는 것이 우리 팀의 일입니다.” 정문중 매니저가 팀의 변화 과정과 현재의 비즈니스에 대해 부연 설명했다.

최근 IT 시장의 핵심 키워드는 단연 'AI'다. 기업마다 자사의 환경에 따라 AI 요구사항과 적용 분야 역시 천차만별이다. 데이터사업팀은 전문 컨설팅을 기반으로 고객의 니즈와 환경에 가장 최적화된 로드맵을 수립한 후, 인프라를 체계적으로 도입함으로써 기업이 비용을 절감하고 안정적으로 시스템을 구축하고 운영할 수 있도록 지원하고 있다.

끊임없는 배움과 도전의 연속

데이터사업팀은 현재 12명의 전문가가 각자의 영역에서 전문성을 발휘하며 동분서주하고 있다. “우리 팀은 고객의 산업군이나 규모를 가리지 않고 비즈니스를 수행합니다. 따라서 한 팀에서 수용하기에는 업무 범위가 넓고 다양해 어려운 점이 많지만, 이것 역시 우리 팀만이 풀 수 있는 숙제라고 생각합니다. 파트너 에코시스템을 확장하기 위한 다양한 노력도 해결 방안의 일환입니다. 어떤 벤더라도 자체 보유한 솔루션이나 제품만으로는 고객의 니즈를 완벽하게 충족할 수 없습니다. 우리 팀은 우리회사만의 강점에 파트너 역량을 더해 서비스의 완성도를 높여가고 있습니다.” 정문종 매니저는 비즈니스가 성장하기 위해서는 파트너 에코를 통한 긴밀한 협업도 매우 중요하다고 말한다.



(뒷줄 왼쪽부터) 이재창 프로, 강준범 매니저, 송병진 리더, 정문종 리더, 김서환 프로
 여경진 매니저, 이종하 리더, 권동수 전문위원, 이진석 팀장, 나성은 리더, 김민수 매니저, 김학균 리더

“팀원마다 전문 영역은 다르지만, 프로젝트가 시작되면 팀 전체가 하나로 유기적으로 움직여야 합니다. 각 분야의 전문가들이 힘을 합쳐야 GPU 서버, 스토리지, 네트워크, 솔루션 등 고객 환경에 최적화된 통합 솔루션을 제안할 수 있기 때문입니다. 이러한 협력 과정은 팀원 개개인의 역량을 높이는 기회이기도 합니다. 우리는 고객에게 다양한 솔루션을 하나의 통합된 인프라로 제공하는 데 최적화된 팀이며, 앞으로도 무궁무진한 발전 가능성을 지니고 있습니다.” 김학균 리더는 데이터사업팀의 장점에 대한 자부심을 숨기지 않았다.

강준범 매니저는 “데이터사업팀은 한마디로 ‘고객을 위한 팀’이라고 생각합니다. 고객이 필요로 하는 요건에 맞춘 통합 솔루션을 제공하려면 넓은 시야가 필요하고, 시장의 트렌드와 흐름도 빠르게 파악해야 합니다. 이를 위해 항상 학습에 힘쓰고 있습니다. 다양한 역량을 갖추기 위해 학습은 필수적입니다.”라며, 데이터사업팀원에게 요구되는 폭넓은 시각과 전문성을 강조했다.

데이터사업팀은 본인의 업무 외에도 IT 시장의 트렌드나 새로운 대내외 솔루션을 발 빠르게 학습하고 주기적으로 팀원 간 공유함으로써 전문성을 향상하고 있다. 필요한 경우 파트너사와 협조해 솔루션을 집중적으로 탐구하기도 한다. 데이터사업팀은 개인과 팀을 넘어 파트너사, 그리고 전사적 공유를 위한 다양한 세미나와 교육 등을 추진하며 신규 비즈니스에 힘을 쏟고 있다.

이진석 팀장은 “우리 팀은 시장이 요구하는 사항을 먼저 이해하고 파악하는 것이 기본이며, 각 고객사의 환경과 목표에 맞는 방향을 제시하기 위해 꾸준히 학습하고 있습니다. 학습 조직으로 성장해야 팀이 성장하고, 궁극적으로 회사도 성장할 수 있기 때문입니다.”라며, 팀장으로서 학습 조직으로 발전하는 것이 중요한 목표임을 전했다.

모든 역량을 총동원해 든든한 토대 마련

그간 고객들을 만나며 꾸준히 AI 비즈니스를 알려온 데이터사업팀은 올해 AI와 데이터레이크 비즈니스에서 소중한 결실을 보았다.

“HS효성인포메이션시스템이 AI 비즈니스를 본격적으로 시작한 지 2년이 채 되지 않습니다. 그동안 AI 시장에 우리를 알리는 ‘씨앗을 뿌리는’ 시간이었죠. 그리고 올해, 몇몇 국내 굴지의 대기업에서 우리의 GPU 솔루션을 채택했습니다. 팀 입장에서 괄목할 만한 성과였습니다. 특히 기존에는 스토리지 비즈니스만 해오던 고객사에서 우리의 새로운 비즈니스의 가능성을 믿고 선택해 준 것에 자부심을 느낍니다. 이러한 성과는 앞으로 AI 비즈니스 성장의 큰 자양분이 될 거라

확신합니다.” 정문종 매니저는 첫 열매의 달콤함이 주는 의미가 더욱 크다고 설명했다.

최근 구축을 완료한 금융권 사례 역시 데이터사업팀의 성장에 힘을 보탤다. 기존에는 스토리지 위주의 단일 프로젝트가 주를 이뤘다면, 이번 금융권 프로젝트는 하드웨어부터 고성능 스토리지에 연계된 네트워크 설계, 통합되는 솔루션과 데이터베이스 등 소프트웨어까지 구축하는 대규모 통합 프로젝트였다.

“통합 구축 프로젝트는 단순히 솔루션을 제공하는 것만으로는 부족합니다. 마치 어린아이에게 값비싼 최신형 핸드폰을 쥐어 주더라도 전체 기능의 50%도 활용하지 못하는 것처럼 말이죠. 이번 프로젝트는 고객 요건을 반영한 최적의 솔루션을 고객이 100% 제대로 활용할 수 있도록 처음부터 끝까지 철저한 계획하에 진행했습니다. HS효성인포메이션시스템이 엔드 투 엔드로 수행한 첫 번째 프로젝트였을 뿐만 아니라, 전에 없는 대규모 인력을 투입했을 만큼 의미 있는 사례였습니다. 특히 데이터 레이크, AI 인프라 비즈니스는 단발성 프로젝트로 끝나는 것이 아니라, 기업의 환경 변화와 요건에 맞춰 지속적인 업그레이드와 증설이 이루어지며 연속성을 지니게 됩니다. 이번 프로젝트는 우리가 더 큰 꿈을 그리고 나아갈 수 있는 동력이 되었습니다.” 프로젝트를 담당한 강준범 매니저는 이번 프로젝트가 데이터사업팀 미래의 든든한 디딤돌이 되었다며 뿌듯함을 감추지 않았다.

데이터사업팀원들은 이와 같은 통합 프로젝트를 추진하는 데 가장 중요한 부분은 ‘사람’이라고 입을 모은다. 고객의 요건에 최적화된 솔루션 선정, 적재적소에 투입되는 전문가들, 그리고 솔루션을 제대로 활용할 수 있는 방안을 전달하는 것 역시 모두 사람의 영역이라고 생각하기 때문이다. 이번 프로젝트는 훌륭한 고객사와 데이터사업팀을 비롯한 사내 전문 인력들이 힘을 합해 더욱 시너지를 낼 수 있었다. 그리고 데이터사업팀이 지속 성장하기 위해서는 전문성을 가진 인력들이 더욱 많아져야 할 것이라고 체감했다.

오랜 시간 동안 스토리지 강자로 인식되어 있기 때문에, 데이터 비즈니스에 대한 고객들의 인식 전환에는 더욱 시간이 필요할 것이라는 아쉬움도 있다. 그러기에 데이터사업팀은 지속적인 마케팅과 영업 활동을 통해 HS효성인포메이션시스템의 새로운 비즈니스를 적극적으로 알릴 계획이다.

선택과 집중, 그러나 한계는 없다

데이터사업팀을 이끄는 이진석 팀장은 “우리의 AI 비즈니스가 시장에서 자리매김하기 위해서는 기존 비즈니스와 새로운 비즈니스 사이의 균형을 잘 맞추는 것이 중요합니다. 두 영역 간 간극을

좁히고 함께 성장할 수 있도록 선택과 집중이 필요합니다. 저는 이러한 균형을 유지하며 팀을 유연하게 이끌어 나가는 것을 큰 목표로 삼고 있습니다.”라고 말하며, HS효성인포메이션시스템의 AI 비즈니스를 성공적으로 시장에 안착시키는 것이 가장 중요한 과제를 강조했다.

2025년은 기존 효성그룹의 지주사 분할과 함께 HS효성인포메이션시스템이 ‘HS효성’그룹 산하에서 본격적으로 전진하는 해다. 이 같은 변화는 데이터사업팀에게도 기회이자 도전이 될 것이다. 넘쳐나는 데이터 시장에서 데이터사업팀만의 차별화 전략으로 고객과 동반 성장한다는 목표도 세웠다.

“그간 뿌린 씨앗이 이제 하나둘씩 소중한 열매로 맺어지고 있습니다. 이에 더해 충분한 기술력을 바탕으로 제품을 확장하고, 신규 파트너들을 발굴해 협업함으로써 고객에게 최고의 솔루션을 제공하는 것이 우리의 과제입니다. AI가 무한 성장하는 만큼 데이터사업팀의 앞길도 밝을 것이라고 확신합니다.” 김학균 리더는 데이터사업팀이 지속 성장하는 팀으로 자리잡기를 바란다는 희망을 내비쳤다.

AI 시장에 한계가 없다고 말하는 이유는 기업마다 환경과 요구사항이 다르고, 기본적으로 사용하는 용어조차도 정형화나 패턴화되어 있지 않기 때문이다. 데이터사업팀은 이러한 시장 상황에 주목하면서 자신들만의 전략으로 고객과 함께 고민하는 든든한 동반자로 굳건하게 자리매김할 것이다. 데이터가 기업의 최대 자산인 지금 시대에 꼭 필요한 조직으로서 기업들이 ‘HS효성인포메이션시스템 = AI 및 데이터 인프라 솔루션 전문기업’을 떠올리는 날까지 멈추지 않겠다는 각오가 단단하다. 무한 성장을 만드는 데이터사업팀만의 특별한 힘이 진가를 발휘할 그날이 기다려진다.

“AI와 빅데이터 세상에서 데이터를 통해 새로운 기회를 발견하기 위해 ‘무엇을 해야 할까’, ‘어디로 가야 할까’ 고민될 때, HS효성인포메이션시스템 데이터사업팀에 편하게 연락 주십시오. 차별화된 솔루션과 맞춤형 로드맵으로 고객 여러분의 비즈니스 성공을 위해 함께 하겠습니다.”

이진석 / HS효성인포메이션시스템 데이터사업팀 팀장

