

Google™ Korea, Enterprise Sales 부서의 첫 국내 채용 1인

최명근 동문(정보미디어 MBA 2011학번)

‘신의 직장’이라 불리는 Google에 입사한 최명근 동문을 만났다. 인터뷰를 시작하기에 앞서, 그는 Google Korea 사무실 곳곳을 소개해 주었다. 가장 입사하고 싶은, 꿈의 기업 Google은 역시 무척이나 자유롭고 개방적인 곳임을 느낄 수 있었다. 또한 인터뷰 하는 동안 시간과 공간 사용에 있어 그 어느 누구의 눈치도 보지 않고 무척이나 자유롭다는 것을 느낄 수 있었다. 2시간이라는 시간 동안, 목이 쉬어가며 열심히 인터뷰에 응해준 최명근 동문과의 만남을 소개한다.

글 임규미 기자 취재 임규미, 박재환 기자

Q 먼저 선배님께서 말고 계시는 업무에 대해 설명 부탁드립니다.

저는 Google Enterprise Sales 부서 내 Sales Engineer로 근무하고 있습니다. Google Enterprise에서는 크게 Google Apps/Search/Maps 그리고 Cloud 서비스를 제공하고 있습니다. Google이 제공하는 기업형 솔루션을 근간으로 이제 비즈니스 영역에도 그동안 일반 사용자들이 누릴 수 있었던 가치를 전달하고자 노력하고 있으며, 저는 그러한 가치를 엔터프라이즈 환경에 확산시키기 위해 필요한 솔루션 소개 및 컨설팅 업무를 담당하고 있습니다.

Q 어떤 경로의 커리어로 구글에 입사하게 되셨나요?

저는 학부에서 전자공학과 컴퓨터 공학을 전공하고 메시징 벤처 기업에서 병역 특례로 첫 사회생활을 경험하였습니다. 당시 R&D 부서에서 개발자로 근무하며, 주로 금융권 메시징 통합 솔루션 구축 프로젝트에 참여했습니다. 대학 4학년 때 삼성 소프트웨어 멤버십에 조인하여 자연스럽게 삼성전자 입사를 예상하였으나, 우연치 않은 기회로 Microsoft의 인턴십 프로그램을 알게 되었고, 2개월의 인턴십 후 정식 직원으로 조인하게 되었습니다. 약 5년이란 기간 동안 근무하

면서 자연스럽게 커리어에 대한 고민을 하기 시작한 것 같습니다.(대부분 이 정도의 경험이 쌓이면 본인의 커리어를 진지하게 고민하지 않나 싶습니다만) 결과적으로 MBA를 진학하게 되었고, Google까지 오게 되었네요.

Q KAIST 정보미디어 MBA를 선택하신 특별한 이유가 있으신가요? 그리고 가장 좋았던 점은 무엇인가요?

시기적인 문제가 가장 컸던 것 같습니다. 커리어에 대한 진지한 고민을 시작한지 1년 정도 지난 시점에 MBA 진학을 결정했습니다. 무엇보다도 내가 왜 MBA를, 그것도 지금 이 시점에서 선택하고자 하는지에 대한 고민을 가장 많이 했습니다. 33살이란 나이, 학업 기간, 기회 비용, 졸업 후 진로 등 너무나 많은 변수들이 있었지만 저는 결국 1년이란 시기를 최대한 활용하는 것이 저에게 가장 적합하다는 판단을 내렸고, 더욱이 정보미디어 산업에 특화된 커리큘럼이 제 향후 커리어를 레버리지하기에 가장 좋은 옵션이라고 판단했습니다. 가장 좋았던 점이라고 한다면, 누구보다도 끈끈한 동기들과 선후배 간 네트워크가 아닐까 합니다. 제가 모르는 분야에 경험이 많은 동기들과의 팀 프로젝트를 통해 많은 간접 경험 및 노하우를 배울 수 있었고, 또한 후반 학기에는 뜻이 맞는 동기들과 함께 실제 창업을 위한 경영 실습을 진행했습니다.

취업에 대한 많은 고민보다는 여유를 갖고 MBA 과정을 즐기라고 말씀드리고 싶습니다. 이론적인 것도 중요하고 학점도 물론 중요하겠지만 학생 신분으로 보낼 수 있는 마지막 기회를 소중하게 생각하고 충분한 경험을 쌓을 수 있도록 노력하는 것이 더 중요한 것 같습니다.



비록 회사 설립까지 이어지진 못했지만 많은 고민들을 함께 나누고 여러 가지 시행착오를 겪으면서 얻은 경험들은 많은 도움이 되었던 것 같습니다.

Q MBA 과정 동안 어떻게 자기 계발을 하셨나요?

다시는 경험하기 힘든 학생 신분으로 돌아왔기 때문에 이 귀중한 1년이란 시간을 어떻게 활용하면 좋을지에 대한 고민을 많이 했던 것 같습니다. 훌륭한 수업을 듣는 것도 중요하겠지만, 대외적으로도 많은 경험을 쌓고자 노력했고 무엇보다 창업과 관련된 여러 가지 세미나, 네트워킹, 공모전, 정부 지원 프로그램 참여 등 실제 비즈니스를 Develop하기 위한 경험을 넓히고자 노력했습니다.

Q 이번 호의 주제가 게임이론입니다. 게임이론이 현업에 적용되는 경우가 있나요?

게임이론에 대해 많은 고민을 해보진 않았습지만 결국 상대방의 눈치를 보며 본인에게 득이 되는 선택 혹은 전략을 고민해야 한다는 것이 게임이론이 아닐까요? '정확히 어떤 상황에 게임이론이 적용될 수 있다'라고 딱 말할 수는 없어 도 제가 아는 게임이론에 비추어 보면, 많은 경우 이런 비

슷한 상황에서의 고민들은 있을 것 같습니다. 예를 들어 새로운 시스템을 도입하기 위한 벤더 간의 1:1의 경쟁 상황이라고 가정한다면, 서로가 가지고 있는 경쟁적 우위가 있을 수 있는데, 확연히 차이가 나지 않는 미미한 경우 기타 외부 요인 혹은 기타 프로모션 등을 통한 전략 등을 고민해 볼 수 있을 것 같습니다. 이러한 경우에도 경쟁 자체를 포기할지 혹은 어떻게 하면 더 나은 경쟁 우위를 확보하여 전략적 Win을 할 수 있을지를 고민해 보아야겠죠.

Q 마지막으로 KAIST 경영대학 후배들에게 알찬 대학원 생활을 위한 한 말씀 부탁드립니다.

짧은 제 경험을 비추어 말씀드리면, 어렵겠지만... 우선 취업에 대한 많은 고민보다는 여유를 가지고 MBA 과정을 즐기라고 말씀드리고 싶습니다. 이론적인 것도 중요하고 학점도 물론 중요하겠지만 학생 신분으로 보낼 수 있는 마지막 기회를 소중하게 생각하고 충분한 경험을 쌓을 수 있도록 노력하는 것이 더 중요한 것 같습니다.

MBA 과정을 통해 향후 5년, 10년에 대한 본인의 명확한 커리어 로드맵을 그리고자 노력하는 것만으로도 충분히 값진 MBA 생활을 했다고 자신할 수 있을 것 같습니다.