

Korea B2B Marketers



2024 January

“이달의 마케터 안가희 ”

Gahee An

Marketing Communication Team Leader

 **Cloud**





Q. 24년 1월의 마케터로 선정되셨는데 한 말씀 해 주세요.

안녕하세요. NHN Cloud에서 IMC를 담당하고 있는 안가희입니다. 이런 기쁜 소식을 들려주셔서 너무 좋았어요! 최근 들은 소식 중 가장 함박웃음을 짓고 놀랐는데, 24년도 1월의 마케터로 응원해 주셔서 진심으로 영광이라고 생각합니다.





Q. 마케터 경력은 얼마나 되었습니까?

10년 차 시니어입니다. 마케팅 커뮤니케이션을 전공했고
수입사와 IT 기업을 거치면서 IoT 및 클라우드 서비스
분야에서 B2B 마케팅 커리어를 쌓아왔어요.

국내 기업, 외국계 기업 모두 경험이 있고, 통합 마케팅
커뮤니케이션을 기획하고 집행하는 이젠 거의 '닌자'라고
표현할 수 있지요.





Q. 현재 소속된 회사에서 담당하고 있는 마케팅 업무는 무엇입니까?

조직의 앞단에서 NHN Cloud의 가치를 알리고 다양한 플랫폼에서 고객 구매 여정에 맞춘 일련의 마케팅 활동을 담당하는 마케팅커뮤니케이션팀을 맡고 있습니다. 총 7명의 팀에서 각자 맡은 마케팅 플레이를 통해 리드를 생성하고 육성, 결국 영업 기회를 창출하는 업무를 담당하는데요. 아마 여러분도 이메일이나 저희 소셜 채널에서 접하셨을 수 있는 NHN Cloud On(웨비나), NHN Cloud make IT(메가 콘퍼런스), Ready-Letter(클라우드 뉴스레터) 등의 활동도 있지만 마케팅 자동화 툴에서 돌아가는 리드 육성형 이메일 마케팅도 하고 있어요. 디지털 기술을 활용해서 멀티 접점에서 잠재 고객을 터치하고, 고객이 필요한 적절한 가치를 스토리로 풀어서 콘텐츠로 전달하는 채널들을 담당합니다.





Q. B2B 마케터로 근무하면서 가장 기억에 남았던 프로젝트는 무엇입니까?

정예 마케팅커뮤니케이션파트를 꾸리고 첫 메가 콘퍼런스를 기획, 운영한 프로젝트가 가장 기억에 남습니다. 국내 최대 클라우드 콘퍼런스인 NHN Cloud make IT을 만들고 여러 유관 부서의 기술 재료들을 잘 담아 외부에 선보인 프로젝트였는데 대행사 선정, 주간 TF 미팅부터 테이블 리허설, 현장 리허설, 당일 오전 리허설까지도 모두 생생하네요. 제 음원을 기부해서 만든 회사 로고송도 이 프로젝트를 통해서 탄생했는데 NHN Cloud 공식 유튜브 채널에서 들어보셔요. 구독과 알림 설정은 센스!





Q. B2B 마케터로 커리어를 쌓으면서 어려웠던 점은 무엇이고, 극복하기 위해 어떤 노력들을 하세요?

개인적으로 긴 흐름의 구매 여정 속에서 B2B 마케팅 업무가 루틴하게 돌아간다고 느꼈을 때가 가장 어려웠던 것 같습니다. 핵심 주제의 행사를 한 달에 4~7회 송출은 실무 차원에서 상상이 되지죠? 이럴 땐 그냥 딱 진취적인 자세 무장하고, 리드 젠이라는 큰 KPI 아래에서 마케팅 엔진에 태우기 위한 DB 숫자를 보며 큰 숲을 보려 노력했어요. 이렇게 10년이 지났으니 이 흐름 속에서 그래도 만족하며 성장한 것 같습니다.





Q. 마케터로서 갖고 있는 단기와 장기 목표는 무엇입니까?

단기적으로는 데이터 드리븐 마케팅을 잘하는 마케터가 되고 싶고, 장기적으로는 마케팅 기술을 잘 활용하면서 AI보다 리드를 잘 판별하는 인간 마케터가 되고 싶습니다.





Q. 다른 B2B 마케터들과 공유하고 싶은 생각이 있으세요?

마지막으로, 다들 익숙하실 'Customer Centricity'를 공유하고 싶습니다. 풀 스택 마케팅을 운영하면서 모든 상황에서 진가를 발휘한 핵심 단어인데, ABM의 실체나 마케팅 KPI 달성에 있어서 결국 파이널 DM인(Decision-Maker) 고객 중심에서 생각하는 것이 기본이자 전부였던 것 같습니다. 타겟팅과 고객 여정에서의 마케팅 머티리얼 제작에서도, 롱 텀으로 일하는 저희 B2B 마케터들 모두 수고 많으십니다! 푸른 용의 해에도 긴 여정 속에서 모두 행복하세요.

