



ABOUT ME

조직, 전략, 마케팅, 재무 전반에서 균형잡힌 비즈니스 스킬을 갖춘 사람 박준범입니다.

스포티즌 재직 시 벨기에 프로축구 클럽 AFC Tubize의 인수와 현지 경영을 담당하여 강력한 추진력으로 성공적으로 수행하였습니다.

베링거인겔하임(독일), 스포티즌(한국), AFC Tubize(벨기에)와 같은 폭넓은 글로벌 기업 근무경험과 함께 벨기에 사회 전반에 깊이 있는 인적 네트워크를 갖추고 있습니다.

Jun Park

CONTACT



jun@junpark.biz



+32 497 40 29 05



<http://www.facebook.com/junbum.park.735944>



Bergstraat 62
3730 Hoeselt, Belgium

SKILLS

경영관리	<div></div>
언어-영어	<div></div>
언어-프랑스어	<div></div>
네트워킹	<div></div>
마케팅	<div></div>
경영전략	<div></div>

junpark

BASIC INFORMATION

이름	박준범
생년월일	1970년 2월 3일 (48세)
출생지	대한민국 서울
혼인관계	기혼
자녀	2남 1녀
병역	면제
주량	1병

CAREER

2014-2017	단장 AFC TUBIZE S.A. 벨기에 투비즈 클럽 경영 전반 총괄
2009-2014	상무이사 스포티즌 서울 강남구 축구사업 부문장 / 전사전략 코디네이터
2005-2009	상무이사 하네자 서울 강남구 전략, 운영, 재무 총괄
2004-2005	부장 스포티즌 서울 강남구 전략사업 개발
2000-2004	대표이사 애드벤처솔루션 대전 유성구 KT, 대전광역시 도시개발공사 마케팅 대행
1997-1999	사원 한국베링거인겔하임 서울 용산구 일반회계 / 세무보고 / 해외 주주 보고

EDUCATION

1990-1995	경영학사 성균관대학교 경영대학 회계학과 서울 종로구
1986-1989	서울 영동고등학교 서울 강남구

Cover Letter

지원자 : 박준범

EMAIL jun@junpark.biz
MOBILE +32 497 402 905
FACEBOOK <http://www.facebook.com/junbum.park.735944>
ADDRESS Bergstraat 623730 Hoeselt, Belgium

I 브라보 마이 라이프

경력的大部分을 마케터로서 살아왔지만 어떤 업무영역에서도 제한 없이 직무수행이 가능한 오늘날의 제가 있도록 한 것은 마케팅을 기반으로 한 다양한 산업의 경험과 조금 이른 시기에 조금 높은 레벨에서 경영활동을 수행했던 행운이었습니다. 패션, 스포츠마케팅 그리고 글로벌 제약기업에서 소중한 경험을 쌓았습니다. 한국, 독일 그리고 벨기에 기업을 위해서 일해왔습니다. 일선에서 유럽 시장을 대상으로 다양한 프로젝트를 수행해왔고, M&A 검토 및 실무 수행 경험도 쌓았습니다.

유럽의 회계규정, 세무규정 그리고 노무규정에 대한 폭넓은 이해를 하고 있습니다. 아울러 우리와는 다른 노동 정서나 다국적 조직원이 함께 일하는 문화와 정서에 대한 경험과 이해가 있습니다.

무엇보다도 벨기에에서 활동을 하며 쌓아온 풍부한 인적 네트워크와 벨기에 사회 시스템에 대한 폭넓은 이해야 말로 한 차원 더 높은 업무에 결정적인 자산이라 자부하며, 저의 이러한 역량이 값지게 발휘될 수 있는 기회를 모색하고 있습니다.

다양한 이해관계 속에서 내가 취해야 할 핵심을 짚어 적절한 대상을 찾아 소통할 수 있는 능력과 그 기반으로 외국어(영어/프랑스어) 역량도 겸비하였습니다.

항상 제 자신을 외부와 네트워킹하고 사업 기회의 모색을 게을리 하지 않지만 접근단계에는 신중함을 잃지 않습니다.

I 2017 벨기에 경제사절단

2017년 6월, 벨기에 왕국 경제사절단의 일원으로서 고국인 대한민국을 방문하였습니다. 개인적으로 영광이었으며, 경험치를 한 단계 높이고 통상감각과 높은 수준의 국제업무 수행력을 제고할 수 있는 소중한 시간이었습니다. 산업부문별로 선정된 기업 및 단체 대표자들과 격의 없는 대화를 나누며 벨기에 기업들이 시장으로서

한국을 어떻게 생각하는지, 혹은 투자처로서 한국과 한국기업을 어떻게 생각하는지 구체적으로 알 수 있는 기회를 가졌습니다.

현장에서는 저희 클럽을 위한 활동뿐 아니라 평소 교류가 있었던 벨기에 기업들을 한국의 관련기업들에 소개하고 서로의 니즈를 조율할 기회가 많이 있었는데, 특히 벨기에를 대표하는 과일 익스포터 Belexport를 절친인 홈플러스 바이어와 연결시켰던 기억이 남습니다. 러시아의 금수조치로 타격을 입은 벨엑스포트가 한국시장에서 가능성을 타진할 수 있도록 했고, 홈플러스는 벨엑스포트의 유통망을 활용하여 PB 상품을 유럽에 런칭하는 조금 구체적인 논의까지 끌어냈으니 고유업무가 아니었던 상황을 고려할 때 큰 성과라 할 수 있을 것입니다.

I 행복한 삶의 원천, 가족

제게는 세상에서 가장 용감한 아내가 있습니다. 다소 전향적인 삶을 살아온 제 지난 인생에서, 그리고 다시 한번 새로운 도전을 선택한 오늘까지 제 인생의 모든 중요했던 대목에서 제 아내는 언제나 저보다 더 과감하고 의연하고 진취적이었습니다. 그런 아내가 아니었다면 이런 역동적인 인생을 살아보지 못했겠지요. 제 어깨에서 최소한의 부담감만이라도 덜어주기 위한 아내의 배려였다고 확신하고 있습니다.

아내의 용기와 미모 그리고 제 긍정적 마인드를 쏙 빼닮은 아이가 셋 있습니다. 한국보다 학습부담이 적은 이곳에서 아이들은 스포츠활동에 더 많은 시간을 할애하고 심신 양면으로 건강하게 자라고 있습니다.

아이들에게 왜곡되지 않은 건강한 성장환경을 제공하는 것, 그리고 자녀교육에 대한 중압감 없이 항상 웃으며 서로를 바라보는 저희 부부의 모습이 소박하지만 가장 원대한 저의 소망이며 이 곳에 남아 터전을 잡기로 결정한 가장 큰 이유입니다.

Career Details

지원자 : 박준범

EMAIL jun@junpark.biz
MOBILE +32 497 402 905
FACEBOOK <http://www.facebook.com/junbum.park.735944>
ADDRESS Bergstraat 623730 Hoeselt, Belgium

I 서막 | 석연치 않은 병역 면제

여느 대학생과 같은 병역의 고민. 평범을 거부하고자, 조금 더 솔직히 얘기하자면 당시 여자친구였던 현재의 아내와 조금 더 안전한 관계를 유지하고자 공군학사장 교에 지원하여 1995년 10월 입교를 하게 됩니다. 이틀 날부터 진행된 건강검진, 체력검정, 기초군사훈련. 고된 일정을 수행하던 5일째 아무 설명도 없이 퇴교를 명 받은 저는 1년을 기약 없는 병역 판정을 기다리며 조금은 불안한 시간을 갖게 되고, 그 시간 했던 생각과 고민들이 이후 제 인생의 여정에서 주마등처럼 스쳐가곤 합니다.

비범했지만 거창하지 않았던 제 생의 시작이 여기가 아니었을까 합니다.

I 1막 | BOEHRINGER INGELHEIM

1997년 IMF 외환위기의 전조와 함께 독일계 외투제약사 베링거인겔하임에서 사회생활을 시작하였습니다. 대학 전공을 실무에서 적용하며 배움의 중요성과 학문의 빈 공간을 동시에 체감한 3년이었습니다.

재무회계, 세무신고, 독일주주 정기 보고를 담당하며 기업과 그 이해당사자들과의 상호작용과 책임에 대해서 교과서에서보다 체험적으로 체득하였습니다. 아울러 독일기업의 보편적 조직 철학과 철저한 매뉴얼, 그 당시로서는 조금은 생소했던 실시간 커뮤니케이션과 통합위기 관리 시스템은 특히 인상적이었고, 아직까지도 저의 사회생활 전반을 받쳐주는 중요한 자산이 되었습니다.

I 2막 | 애드벤트솔루션

제 나이 서른, 이립의 나이에 보무 당당하게 창업을 하였습니다. IT 벤처 창업 트렌드를 뒤로 하고, 남들이 하지 않는 것을 하고 싶었습니다.

유기농 김치와 남해 연안의 특산물을 일본에 수출하고, 한편으로 KTF와 대전광역시 도시개발공사 대전동물원의 공연, 전시컨텐츠와 제휴마케팅을 대행하였습니다.

6개월만에 유기농김치는 일본 전역의 요시노야와 세븐일레븐에 납품을 하게 되었고, 니치마켓에서 빅히트를 하게 됩니다. 마케팅 대행 역시 2년만에 70억 매출을 올리는 큰 성공을 거두었습니다.

어린 나이에 거둔 성공은 한편으로 함정이었습니다. 첫 직장에서 배운 통합위기관리의 중요성이 성공의 가속도에 제동력을 잃게 되었고 과욕은 사업 초반에 축적한 자본을 잠식하고 적지 않은 부담을 남겨주며 30대 초반 제 인생의 2막을 내리게 하였습니다..

하지만 결코 잃은 것만은 아니었습니다. 제 인생의 또 다른 자산은 이 때의 실패입니다. 다시 한 번 실감한 위기관리와 리스크 헷지의 중요성, 무엇이 사업의 함정인지 그리고 업을 즐기는 것이 얼마나 소중한 것인지에 대한 생각과 정의들이 이후 제 사회생활에 소중한 양분이 되어주었습니다.

I 3막 1장 | 스포티즌

실패에 파묻혀 인생을 허비할 수 없었고, 다시 창업할 여력은 없었습니다. 무슨 일이 하고 싶은지, 무엇을 하면 즐거울 수 있을지 진지하게 고민하였고 도출된 결과에 따라 스포츠 벤처기업 스포티즌에 입사하였습니다. 2004년, 무엇 하나 녹록치 않은 새로운 시작이었지만 다시 도전할 과제가 있고 성취할 수 있는 기회가 있다는 것이 즐거웠습니다. 스포츠마케팅 선두기업으로 자리를 잡아가던 스포티즌의 대표이사가 진두지휘를 하는 전략사업팀을 맡아 사업개발과 투자유치 업무를 수행하였습니다. 자본의 한계로 당시에 빚을 보진 못했지만, 서울시와 함께 검토, 추진했던 장충체육관 재개발 프로젝트, 그리고 잠실 올림픽컴플렉스의 재배치와 상업시설 확충에 대한 마스터플랜은 현재 제가 그렸던 밑그림과 큰 차이 없이 추진이 되고 있습니다.

Career Details

지원자 : 박준범

EMAIL jun@junpark.biz
MOBILE +32 497 402 905
FACEBOOK <http://www.facebook.com/junbum.park.735944>
ADDRESS Bergstraat 623730 Hoeselt, Belgium

I 3 막 2 장 | 하네자

입사 후 1 년만에 스포티존의 패션 계열사 하네자 (HANEZA)의 경영관리를 맡아 부임하였습니다.

중견 패션디자이너의 성공한 프리미엄 브랜드였지만 경영관리시스템은 상대적으로 무척 취약하였고 이를 강화하고 각종 위험요인에 대한 회피 대책을 마련하는 것이 저의 미션이었습니다.

필수 인원을 충원하고, 조직을 재구축하며, 외부 전문가들의 상시 조력이 가능케 하는 한편 주요 지표의 도출 및 목표 경영을 동시에 도입하였습니다. 커다란 변화에 적응하기 힘들어하는 직원들을 독려하고 낙오자가 발생하지 않도록 심혈을 기울였습니다. 영업 부문을 지원하여 백화점 유통채널을 질적으로 개선하는 노력과 함께 강남 노른자위 부지에 입지한 물류센터를 남양주로 이전하고, 이전한 부지에 신사옥을 세웠습니다. 조직 경영보다는 예술적 창조에 뜻이 있으신 사주를 도와 평가시스템을 구축하였으며 부임 3 개월만에 탁틴 정기세무조사도 위험 요인에 대한 발뺌했던 선 조치를 덕분에 대과 없이 마무리할 수 있었습니다. 무엇보다도 뿌듯한 이 시기의 성취는 눈에 보이지 않는 것들이었습니다. 회사의 현재가 있게 해준 공신들의 재배치와 예우, 생산 부문, 영업부문, 사무부문간의 격차 해소와 융화, 전 직원이 한 곳을 바라볼 수 있도록 제시했던 비전, 이런 무형의 보이지 않는 노력들이 모여 조직 내의 부정적 긴장감을 해소하고 기업을 한 단계 더 발전시킨다는 평범한 진리를 몸소 체득한 값진 시간이었습니다.

I 3 막 3 장 | 스포티존

하네자의 성공적 재도약이 빛을 보고 모두가 제게 박수를 보낼 즈음 모회사 스포티존이 청담동 신사옥으로 입주하였고, 새로운 성장동력 찾기에 분주했습니다. 골프에 편중되어 있던 사업 포트폴리오를 확충하고 에이

전트 프로젝트에 국한된 국내 스포츠비즈니스의 한계를 넘어 해외 네트워크와 사업 프로퍼티를 확충하는 2기 비전과 전략을 수립하고 선포하는데 중추 역할을 한 저는 야구, 동계스포츠, 테니스, 모터스포츠, 축구, 사이클링 등 확충된 사업 포트폴리오에 대한 전략 코디네이션을 맡아 각 부문의 조속한 궤도 진입을 위해 조직원을 독려하며 또 한편으로 해외 네트워크 구축과 해외 사업 기회의 모색에 전념하게 되었습니다.

유독 안착에 난항을 겪던 축구 분야는 그 어떤 다른 종목에 비해 시장규모가 크고 세계적 발전 추세가 빨랐기에 아쉬움도 컸습니다. 엘리트 선수 출신으로 다져진 국내 축구계는 비 선수 출신 담당자에게는 넘기 힘든 진입장벽이 존재했고, 해외 시장의 주도권은 빅클럽들과 거대 에이전트들의 수중에 있었습니다.

이러한 상황은 저의 도전의식을 자극하기에 충분했고 2선에서 관망하기보다는 전선에서 싸우고 싶다는 본능을 자극했습니다. 싸우되 다른 방법으로 싸워보자는 결론에 도달한 저는 실행을 주저하지 않았고 즉시 축구사업의 지휘를 자청해서 맡게 되었습니다.

종목 다변화, 프로퍼티화, 세계화를 지향하는 전사적 전략에 부응한 축구 사업의 성장이 저의 미션이었고, 해외 프로축구클럽 인수는 목표달성을 가속시켜줄 궁극적 수단이었습니다.

벨기에, 포르투갈, 체코, 헝가리 등 동서유럽을 망라한 인수대상 클럽의 물색, 현지 인터뷰, 시장조사, 재무실사, 협회 조율 등 모든 업무와 절차를 손수 수행했습니다.

수많은 대상 클럽 중에서 최적이라 판단되어진 AFC Tubize를 선택한 시점, 저는 다시 한 번 도전을 선택하고 있었습니다. 현지에서 클럽을 직접 경영하며 제 손으로 인수한 클럽의 성장까지 견인하고 싶다는 욕심과 그 이면의 책임감이 동시에 제가 가야 할 방향을 제시하고 있었습니다.

Career Details

지원자 : 박준범

EMAIL jun@junpark.biz
MOBILE +32 497 402 905
FACEBOOK <http://www.facebook.com/junbum.park.735944>
ADDRESS Bergstraat 623730 Hoeselt, Belgium

I 4 막 | AFC TUBIZE

2014년 8월 7일은 제가 벨기에로 떠나오던 날입니다. 숨가쁘게 진행되었던 인수 절차들, 전날 서울에서 체결된 인수 협약과 벨기에 대사관에서의 만찬, 새벽 6시에 공항을 향해 집을 나서야 하는 현실 앞에 귀가한 새벽 2시, 원망 섞인 아내의 시선과 묵직한 짐들, 기억 속에 담아 가기 위해 흔들려 깨웠던 아이들의 모습이 아직도 눈에 선합니다.

스포츠계의 지대한 관심을 받으며 시작된 대한민국 기업 최초의 해외 프로축구단 인수 프로젝트는 어쩌면 한국 언론에 조금 과장되어 보도가 되었을 수도 있겠습니다. 물에 떠있는 우아한 백조의 모습 아래에는 분주한 발놀림이 있기 마련이지요. 지난 3년을 돌아해보면 그 분주하고 치열했던, 하지만 보이지 않았던 발놀림을 그 누구의 도움도 없이 제가 해왔다는 것이 뿌듯합니다.

맨땅에 헤딩이라는 말을 실감하게 해주었던 업무 인수 인계, 한국 선수들의 스카웃과 입단, 김은중코치의 영입,

저 자신을 포함한 한국인들의 험난한 취업허가 취득, 어린 한국선수들의 현지 적응 뒷바라지, 이적시장이 열리면 선수들의 계약조건 조율과 이적 실무로 전쟁을 치르고, 시즌 중 어깨를 짓누르던 성적의 압박, 리그의 리포메이션과 생존을 위한 협상, 감독 경질과 신임 감독의 영입, 리그 라이선스 갱신을 위한 사투, 선수단과 스태프의 갈등 그리고 중재, 경기장 잔디를 살리기 위한 심 없는 노력, 스타디움, 조명, 아카데미, 팬미팅, 현지언론, 컨퍼런스, 스폰서십 유치, 결산, 운영비 조달, 리포트..... 어느 것 하나 저를 편하게 해주는 상황은 없었지만 즐거웠고 행복했습니다. 그리고 오늘 구단은 어느 정도 안착의 단계에 와있습니다. 제가 새로운 걸음을 내디뎌야 하는 이유가 생긴 것이었지요.

I 5 막 | 나는 아직 목마르다!

또 다시 시작의 문턱에 선 지금 전 극심한 갈증을 느낍니다. 잔잔한 흥분 또한 느낍니다.

"세계는 넓고 할 일은 많다", 많은 사람들에게 회자되어 이제는 신선함이 사라져버린 김우중 회장의 격언에 저는 항상 살아있음을 느낍니다.

스포츠는 진정 제 열정의 커다란 부분입니다!

축구는 제게 가장 커다란 즐거움을 줍니다.

하지만 세상엔 아직도 탐험할 구석이 많이 있고, 이로 인해 제 가슴은 계속해서 뛰게 될 것입니다.