

케이피에프, 미국시장 확대를 위해 현지 전문가 영입

- ▶ 미국 파스너 협회장 출신을 고문으로 위촉 및 현지 파스너 영업인력 영입을 추진
- ▶ 2017년 기준 미국시장 매출 600억 원에서 2021년까지 점진적으로 1,000억 원까지 확대

<2018-07-06> 케이피에프가 미국시장 확대를 위해 현지 파스너 업계 전문 인력 영입을 추진한다.

파스너 및 자동차용 부품 전문 케이피에프(024880, 대표이사 송무현, 김형노)는 6일 미국법인 확대를 위해 현지 전문인력을 영입하고 미국시장 공략을 위한 계획을 발표했다.

케이피에프는 국내시장의 위축을 대비하기 위해 해외사업 확대에 총력을 기울여 왔다. 그 결과 2017년에 중국과 베트남의 생산법인이 법인 모두 흑자를 기록하며, 해외진출 이후 최초로 해외 생산법인의 흑자전환을 기록했다.

케이피에프는 중국과 베트남 생산법인의 성장과 함께 미국 판매 법인의 확대를 위해 미주지역의 전문가를 영입하고 법인을 확대 개편한다. 이번에 영입할 최대 4명의 현지인은 미국 파스너 전문 기업에서 15년 영업 경력을 보유하고 있으며, 이 중 고문으로 위촉 예정인 현지인은 파스너 업계 50년 경력 및 미국 파스너협회 협회장을 역임한 전문가이다. 케이피에프는 미국 현지 파스너 업계에 저명한 인물들을 영입해 케이피에프의 기술력과 제품 품질을 한 단계 끌어올리는 계기가 될 것으로 기대하고 있다.

또한 케이피에프는 2017년 미국향 매출 600억원 수준에서 2021년까지 1,000억 원 수준까지 성장시킬 계획이다. 이를 위해 미국을 지역별로 세분화하여 지역별 산업특성 및 고객 맞춤 제품을 개발 할 예정이다. 또한, 미주지역 파스너 기업과 전략적 제휴 확대 등 적극적인 확장 전략을 가져갈 계획이다.

케이피에프 민양규 기획실장은 “미주 지역의 파스너 전문가를 영입하고 적극적인 확장 정책을 펼칠 것”이라며 “중국 및 베트남 생산법인의 안정화에 이어 이제는 미주 판매법인의 확장을 통해 글로벌 케이피에프로 또 한번 도약할 것”이라고 전했다.