심층분석보고서

대우건설-영업개발

2026.04.26

| 노영우 컨설턴트

심층 분석 보고서: 대우건설-영업개발

심층분석보고서: 대우건설 영업개발

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 한국 건설업의 가치사슬과 시장 분류 체계

한국 건설업은 종합건설(토목건축, 토목, 건축, 산업환경설비, 조경)을 골격으로 하며, 공종별로는 주택건축, 토목, 플랜트, 해외건설 4분야로 분화한다. 가치사슬을 풀어보면 발주처(공공기관, 시행사, 정비조합)에서 시공사(종합건설사)로, 다시 협력사(전문건설, 하도급)로 이어지는 3단 구조이지만, 최근 5년 사이 이 구조가 흔들리고 있다. 시행과 시공을 통합하는 디벨로퍼 모델이 부상했고, 시공사가 자기자본을 출자해 사업을 공동 기획하는 형태가 표준이 되어가고 있다. 이는 영업개발이라는 직무 자체의 정의를 다시 쓰게 하는 변화다. 과거에 영업이 발주 정보를 듣고 견적을 내는 일이었다면, 지금은 부지 매입에서 인허가, 자금조달, 분양까지 사업 전반을 설계하는 역할로 확장됐다.

1-2. 시장 규모와 성장률, 마진 압박의 구조적 원인

CERIK은 2025년 국내 건설수주를 222.3조원, 2026년에는 231.2조원(+4%)으로 전망한다. 하지만 이 수주 회복세 뒤에는 어두운 그림자가 깊다. 건설투자는 2025년 264.7조원으로 14년 만에 최저로 추락했고, 건설기성은 18개월 연속 감소했다. 무엇보다 건설업 영업이익률이 2020년 5.9%에서 2023년 1.7%까지 곤두박질친 사실이 산업의 근본적 위기를 드러낸다. 외형 회복과 수익성 침하가 동시에 진행되는 상황은 건설사들이 양적 수주에서 질적 선별 수주로 전략을 바꾸도록 강제했다. 자재비 상승, 인건비 상승, 환율 변동, 안전 규제 강화가 동시에 비용 단가를 끌어올린 반면, 발주처의 가격 협상력은 더욱 강해졌기 때문이다. 이 환경에서는 마진을 지킬 수 있는 사업지를 골라내고, 협상 단계에서 에스컬레이션 조항을 안정적으로 확보하는 영업개발 인력의 역량이 곧 회사의 손익을 결정한다.

1-3. 부동산 PF 위기의 실체와 자기자본 20% 규제 충격

가장 깊은 균열은 부동산 PF에서 터졌다. PF 익스포져는 2024년 말 202.3조원에서 2025년 9월 177.9조원으로 줄었지만, 토지담보대출 연체율은 30%를 돌파했고, 부실 PF 23.9조원 가운데 절반인 12.6조원만이 정리되거나 재구조화됐다. 더 결정적인 변수는 정부가 2025년 12월 확정한 PF 자기자본비율 상향 정책이다. 2027년부터 시행되는 이 제도는 시행사가 사업비 5%만 갖고 출범하던 관행을 끝내고, 20%의 자기자본을 의무화한다. 이 변화는 영업개발의 게임룰 자체를 바꾼다. 시행사가 자기자본을 충분히 갖추지 못하면 사업이 출범 자체를 못 하므로, 시공사가 자기자본을 출자하거나 리츠와 앵커리츠를 활용해 사업을 공동 기획해야 수주가 성립된다. 이는 시공사의 신용등급, 현금 보유고, 사업성 검토 능력이 영업의 무기가 된다는 뜻이다.

그 결과 2024년 종합건설사 폐업은 641건으로 역대 최고치를 기록했고, 이자보상배율 1 미만의 좀비기업 비중은 2024년 44.2%로 글로벌 금융위기 수준으로 치솟았다. 태영, 신동아, 삼부토건 같은 중견사들의 줄도산은 시장의 양극화를 가속한다. 자본력과 신용등급을 갖춘 상위 건설사로 사업이 쏠리고, 중하위권은 도태되는 구도가 굳어지고 있다. 이 흐름에서 대우건설처럼 PF 보증 잔액을 1.2조원으로 업계 최저 수준에서 관리해온 회사는 상대적 우위를 누린다. 단, 우위가 자동 성과로 이어지지는 않는다. 영업개발이 어떤 사업을 골라 회사의 신용한도와 자기자본을 투입할지를 결정하는 안목이 그 우위를 매출로 환전하는 핵심 변수다.

1-4. 해외건설 11년 만의 최대 호황과 산업설비 집중도

국내 침체와 정반대로 해외건설은 11년 만에 최대 곡선을 그렸다. 2025년 해외건설 수주는 472.7억 달러로 전년 대비 27.4% 늘었다. 이 성과의 핵심은 체코 두코바니 원전 단일 프로젝트 187.2억 달러로, 한수원이 주관하

는 팀코리아의 일원으로 대우건설이 시공을 분담한다. 이 한 건의 영향으로 유럽 비중이 전년 대비 298% 폭증했다. 공종별로는 산업설비(플랜트)가 74.6%로 압도적 비중을 차지했고, CCUS(탄소포집), ESS(에너지저장장치), 데이터센터 같은 신산업 수주도 본격화됐다.

지역별로 보면 중동의 사우디아라비아 네옴, UAE 바라카 후속 호기, 이라크 비스마야 재개 가능성, 동남아의 베트남 스타레이크와 인도네시아 IKN 신수도, 아프리카의 나이지리아 LNG와 모잠비크 코랄남부 FLNG, 유럽의 체코·폴란드 원전이 동시 다발적으로 움직이는 중이다. 이는 한국 건설사가 25년 만에 다시 해외 기반을 갖춘 글로벌 시공사로 도약할 기회이지만, 동시에 환율 리스크, 지정학 리스크, 발주처 신용 리스크가 한꺼번에 회사 손익에 영향을 주는 시기이기도 하다. 영업개발이 해외 영업 라인에 배치된다면, 발주처의 자금조달 구조와 모기지·국제기구 보증 가능성을 사전에 검토하는 일이 사업 손익보다 먼저 와야 한다.

1-5. 도시정비 호황의 양면성과 디지털 전환 의무화

도시정비도 호황의 단면을 보여준다. 10대 건설사의 2025년 정비사업 수주는 48.7조원으로 전년 대비 74.7% 폭증했고, 2026년에는 75~80조원이 예상된다. 이는 윤석열 정부의 1기 신도시 재건축 특별법, 안전진단 완화, 용적률 인센티브가 누적된 결과다. 다만 서울·수도권 비중이 78%에 달해 지방 미분양과의 격차가 더 벌어졌다는 점이 부담이다. 양극화는 영업개발의 의사결정 부담을 가중한다. 강남, 한강벨트, 분당, 일산 같은 핵심 입지의 수주 경쟁은 1군 건설사들이 출혈 경쟁을 벌일 만큼 치열하지만, 지방 사업지는 분양 리스크 탓에 수주를 받아도 손익을 담보하기 어렵다. 결국 입지 선구안과 사업성 검토 정밀도가 영업개발의 승부를 가른다.

디지털 전환에서는 2030년 BIM 전면 의무화 로드맵, 모듈러 건설 시장 2030년 2.2조원 전망이 제시됐다. BIM은 설계와 시공의 전 과정을 3D 데이터로 통합하는 기술이며, 의무화는 단가가 아닌 설계·기술 차별화 기반의 수주 경쟁을 촉진한다. 모듈러 건설은 공장 제작 후 현장 조립 방식으로, 공기 단축과 안전사고 감소가 강점이다. 이 두 흐름은 영업개발이 발주처에 제안할 수 있는 차별화 무기를 새로 만든다.

ESG와 친환경 건축도 빠르게 표준이 되고 있다. 2050 탄소중립 로드맵에 따라 건축물 에너지 효율 등급, 자재의 재생 비율, 공사 현장의 탄소 배출량이 입찰 평가 항목으로 들어오기 시작했다. 영업개발은 자사의 친환경 기술과 인증 보유 현황을 발주처에 어떻게 제시할지를 매번 새롭게 설계해야 한다.

1-6. 산업 재편기의 지원 전략 함의

산업의 문법은 시공 단가 경쟁에서 사업 기획, 자금 조달, 기술 차별화로 옮겨가는 중이다. 이는 영업개발이라는 직무의 위상이 그 어느 때보다 높아졌다는 뜻이다. 과거에는 영업이 들고 온 일감을 견적팀과 시공팀이 처리했지만, 지금은 영업개발이 사업의 0번지에서 자기자본 투입 여부, 분양 시점, 협력사 구성, 마진 시뮬레이션을 모두 설계해야 한다. 이 흐름을 자기 언어로 풀어낼 수 있는 지원자는 산업 자체의 변화를 읽는 사람이라는 인상을 남긴다. 부동산 PF 자기자본 20% 규제, 해외 11년 최대 수주, 도시정비 75~80조원 전망, 시공능력평가 빅5 재편이라는 네 가지 키워드는 산업 분석의 마디로 기억해둘 만하다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 시공능력평가 빅5 구도 재편과 상위권 경쟁 격화

2025년 시공능력평가는 빅5 구도가 한층 선명해졌다. 삼성물산이 34.7조원으로 12년 연속 1위를 굳혔고, 현대건설 17.2조원으로 2위, 대우건설이 11.9조원으로 3년 연속 3위를 지켰다. 4위와 5위는 자리바꿈이 일어났는데, DL이앤씨(11.2조)가 GS건설(10.95조)을 제쳤고, 6위로 추락한 현대엔지니어링은 중대재해와 해외손실의 직격탄을 맞았다. 시공능력평가 10조원 이상 건설사는 2023년 2개사에서 2025년 6개사로 늘어 상위권 경쟁이 격해

졌다. 이는 곧 동일 사업지에 1군 건설사 5~6개가 동시에 응찰하는 구도가 일상화됐다는 뜻이다. 영업개발이 평소에 어떤 협력 관계를 만들어 두느냐, 어떤 트랙 레코드를 쌓아 두느냐가 단판승부에서 운명을 가른다.

2-2. 매출·영업이익 비교에서 드러나는 수익성 격차

수익성과 사업 포트폴리오로 들어가면 격차가 한층 두드러진다. 현대건설은 2025년 매출 31조원, 영업이익 6,530억원으로 흑자전환했고, 정비사업에서는 10.5조원을 수주해 7년 연속 1위와 업계 최초 10조 클럽 진입이라는 두 기록을 동시에 세웠다. 삼성물산 건설부문은 매출 14.1조원, 영업이익 5,360억원으로 외형이 줄었지만 하이테크(반도체 플랜트)와 정비사업 9.24조원(+154%)에서 영향력을 키웠다. GS건설은 매출 12.45조원, 영업이익 4,378억원(+53%)으로 검단 안단테 사고 충격을 완전히 떨쳐냈고, DL이앤씨는 영업이익률 5.2%로 빅5 가운데 가장 높은 수익성을 유지했다.

대우건설은 매출 8조 546억원, 영업손실 -8,154억원이라는 빅배스 성적표로 외형과 수익 모두 경쟁사 대비 후순위로 밀렸다. 이 숫자만 보면 회사의 입지가 흔들리는 듯하지만, 빅배스의 본질은 미래의 부담을 한 분기에 몰아 인식한 회계적 결정이라는 점이 중요하다. 이 회계 청소가 끝난 시점에서 2026년 가이던스 매출 8조원, 신규수주 18조원이 제시됐다는 사실은 회사가 변곡점의 바닥에 섰다는 신호다.

2-3. 빅5 사업 포트폴리오 차별점 분석

빅5는 사업 포트폴리오의 결이 다 다르다. 삼성물산은 그룹 캡티브(반도체, 2차전지) 시공에서 안정적 매출을 확보하면서 정비사업과 해외 사업으로 확장하는 모델이다. 현대건설은 정비사업 1위, 사우디 네옴, 폴란드 원전 같은 해외 메가 프로젝트로 양면 모두 강하다. GS건설은 자이 브랜드의 고급화와 검단 사고 후 안전·품질 정상화에 집중했고, DL이앤씨는 플랜트 EPC와 신사업(데이터센터, SMR)으로 수익성을 지키는 색깔이 뚜렷하다.

대우건설의 차별화 포인트는 네 갈래로 정리된다. 첫째, 토목 시공능력평가 1위(2.46조원)로 도로, 택지조성, 항만에서 압도적이다. 가덕도 신공항, GTX, 새만금 같은 국가 인프라 사업에서 회사가 누적해온 트랙 레코드는 빅5 가운데 가장 두텁다. 둘째, 국내 원전 시공 톱2로 1991년 월성 3·4호기 이후 30여 개의 원전 시공 실적을 갖췄고, 국내 건설사 최초로 원전 품질 국제 인증인 ISO 19443을 보유한다. 셋째, 국내 최초 LNG 액화플랜트 EPC 원청사로서 글로벌 7대 카르텔(Bechtel, McDermott, KBR, JGC 등)에 진입한 유일한 한국 건설사다. 넷째, 베트남 스타레이크는 한국형 해외 도시개발 1호 사례로 2017년부터 2023년까지 영업이익률 13~31%의 캐시카우 역할을 한다.

2-4. 대우건설의 4대 차별화 자산

이 네 가지 자산은 따로 떨어진 강점이 아니라 영업개발의 무기 세트로 작동한다. 토목 1위 트랙 레코드는 공공입찰의 PQ(Pre-Qualification) 점수를 높이고, 원전 시공 실적은 체코 원전 후속 호기와 폴란드, 영국 원전 입찰에서 가산점이 된다. LNG 카르텔 진입은 모잠비크, 미국, 카타르 LNG 후속 발주에 응찰할 자격을 보장하며, 스타레이크 모델은 베트남 다낭, 인도네시아 IKN, 사우디 신도시 입찰에서 사업 기획력의 증명서로 쓰인다. 이런 자산이 풍부할수록 영업개발은 PT 자료에서 차별화 메시지를 만들기 쉬워진다.

2-5. 정비사업 시장 점유율과 하이엔드 브랜드 경쟁

정비사업도 회복세가 뚜렷하다. 2022년 5.28조원에서 2024년 2.98조원으로 위축됐던 수주가 2025년 3.77조원으로 반등했고, 2026년 1분기에만 부산 사직4구역(7,923억원), 신이문역세권 등 2.25조원을 이미 확보해 연간 5조원 회복 가능성이 높다. 강남 진입의 상징인 개포주공5단지(6,970억원) 수주로 하이엔드 '써밋' 전선도 본격 가동됐다. 써밋은 2025년 7월 'The Monument of Aspiration'이라는 컨셉으로 11년 만에 전면 리뉴얼되

며 한남더힐, 서초, 과천, 라체르보 라인업을 정비했다. 하이엔드 브랜드 경쟁은 자이의 '르엘', 힐스테이트의 'H1', 디에이치, 푸르지오 써밋, 아크로 같은 라인업이 강남, 용산, 한남, 압구정에서 정면으로 부딪히는 양상이다. 영업개발이 정비사업 라인에 배치된다면, 자사 하이엔드 브랜드의 단지 특화 설계, 커뮤니티 시설, 외관 디자인을 발주(조합)에게 제안할 수 있어야 한다.

2-6. 포지셔닝의 전략적 시사점

수주잔고 측면의 펀더멘털은 대우건설이 빅5 가운데 견고한 편이다. 2025년 신규 수주 14.24조원은 빅5 가운데 가장 높은 전년 대비 증가율(+43.6%)이며, 수주잔고 50.6조원은 매출의 6.3년 치다. 외형과 손익이 일시적으로 후퇴했더라도, 일감의 두께가 두텁다는 의미다. 이 일감을 마진을 잃지 않고 매출로 환전하는 일이 회사의 다음 과제이며, 그 환전의 첫 단추가 영업개발이다. 회사 포지셔닝을 한 줄로 요약하면 '토목·원전·LNG·해외 도시개발이라는 네 가지 자산을 동시에 가진 빅5 가운데 가장 입체적인 디벨로퍼형 시공사'다. 지원자는 이 입체성을 자기 경험과 어떻게 연결할지에 답을 갖고 가야 한다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 중흥그룹 인수 4년 차의 거버넌스 재편

대우건설은 2022년 12월 중흥그룹이 지분 50.75%를 2조 670억원에 취득하면서 산업은행과 금호아시아나 시대를 마감했다. 인수 이후 부채비율은 2021년 225.2%에서 2023년 176.6%로 개선됐지만, 2025년 빅배스로 다시 284.5%까지 올랐다. 거버넌스 측면에서는 2024년 11월 김보현 대표 선임이 결정적 분기점이었다. 김보현 사장은 정창선 회장의 사위이자 정원주 회장의 매형으로, 노조와 약속한 3년 독립경영 종료 시점에 맞춰 오너 직할 체제로 거버넌스가 재편됐다. 이는 의사결정의 속도를 끌어올리고 그룹 시너지를 본격화하는 신호로 읽힌다. 영업개발 라인의 핵심 의사결정도 사장과 회장에게 신속하게 보고되고 결정되는 구조가 되었다.

3-2. 빅배스의 재무 구조와 신용등급 변동

2025년 빅배스의 정체는 명확하다. 국내 미분양 단지(시화MTV 푸르지오 디 오션, 대구 달서, 고양 향동)에 대한 대손충당금 5,500억원과 해외 사업(이라크 침매터널 2,170억원, 싱가포르 도시철도 2,147억원, 나이지리아 NLNG 1,550억원)의 추가 원가 6,694억원을 4분기에 일괄 반영한 것이다. 이 회계 결정은 미래의 손실 가능성을 미리 인식해 향후 손익을 깔끔하게 만드는 효과가 있다.

한국기업평가와 NICE신용평가는 2026년 2월 등급 전망을 '안정적'에서 '부정적'으로 하향했다. 이 등급 변동은 향후 회사채 발행 비용을 끌어올리는 압박 요인이지만, 시장은 불확실성 제거 호재로 해석해 발표 직후 주가가 4.53% 반등했다. 신용평가사들이 부정적 전망의 근거로 꼽은 항목은 미분양 잔여 리스크, 해외 사업의 원가 변동, 공사미수금 증가다. 공사미수금은 2023년 말 3.2조원에서 2025년 9월 4.2조원으로 늘어 회수 효율성 악화를 시사한다. 영업활동현금흐름은 2022년부터 2025년까지 연속 마이너스를 기록 중이다. 이런 재무 신호는 영업개발이 새로운 사업을 수주할 때 회수 시점, 기성 청구 일정, 발주처 신용도를 예전보다 더 엄격하게 검토해야 한다는 신호로 읽힌다.

3-3. 김보현 사장의 'Hyper E&C' 경영 방침

김보현 사장은 2026년 신년사에서 경영방침을 'Hyper E&C, 미래를 위한 도전'으로 선언하며 Hyper Safety(초안전), Hyper Quality(초품질), Hyper Connect(초연결) 세 가지 과제를 제시했다. "안전은 결코 타협할 수 없는 생명선"이라는 표현은 중대재해에 대한 사과의 함의이며, 이 메시지는 안전 기획, 안전 신기술, 협력사 안전 관리 같은 세부 영역의 예산 배정과 KPI에 곧장 반영된다.

Hyper Quality는 BIM과 AI 중심의 디지털 전환을 의미한다. 2026년 데이터센터 TFT 신설, AI 플랫폼 '바로답 AI' 도입, 푸르지오 단지 전반에 BIM 기반 설계 적용이 구체화됐다. 데이터센터는 AI 시대의 핵심 인프라로, 글로벌 빅테크들이 한국, 일본, 동남아에 대규모 데이터센터를 발주하고 있다. 대우건설이 이 시장에 TFT 단위로 진입한다는 의미는 영업개발이 기존 발주처가 아닌 빅테크와 글로벌 데이터센터 운영사를 새 고객군으로 만나야 한다는 뜻이다.

Hyper Connect는 그룹 시너지, 협력사 동반성장, 글로벌 파트너십을 포괄하는 개념으로, 영업개발이 외부 이해관계자와 만드는 모든 접점이 이 슬로건의 실행 단위가 된다.

3-4. 정원주 회장의 글로벌 디벨로퍼 비전

정원주 회장은 1년의 3분의 1 이상을 해외에서 보낸다. 투르크메니스탄을 8회 방문했고, 모잠비크, 나이지리아, 태국, 베트남, 미국을 돌며 발주처와 정부 고위층을 만난다. 2024년 인도 마하트마 간디 국제상을 한국인 최초로 수상한 이력은 그가 글로벌 네트워크를 자산으로 활용하고 있음을 상징한다. 회장의 메시지는 일관되게 "해외에 답이 있다, 글로벌 디벨로퍼로 도약한다"이며, 이는 회사 전체 영업개발의 방향을 결정한다. 2024년 한 해 수주 2조 4,000억원을 해외에서 추가 확보한 사례에서도 보듯, 회장의 해외 영업이 곧 회사의 톱라인 한 축이 됐다.

이런 환경에서 영업개발 신입은 두 가지를 의식해야 한다. 하나는 회장과 사장이 핵심 사업지 표심을 잡으러 현장을 누비는 만큼, 임원 라인 보고가 빈번하고 의사결정이 빠르다는 점이다. 다른 하나는 글로벌 영업의 비중이 빠르게 늘고 있어 영어 외에도 베트남어, 아랍어, 폴란드어 같은 추가 외국어가 장기적으로 경쟁력이 된다는 점이다.

3-5. 사업 부문별 매출 구성과 주택 의존도

사업 부문별 매출 비중은 건축(주택)이 68.4%, 토목 17.4%, 플랜트 10.4%, 기타 3.7%로, 주택 의존도가 여전히 높다. 이는 국내 부동산 경기 변동에 회사 손익이 크게 흔들린다는 구조적 약점이다. 빅배스의 미분양 충당금이 5,500억원 규모로 컸던 이유도 여기에 있다.

회사가 주택 의존도를 낮추는 방법은 두 가지다. 하나는 해외 매출 비중을 끌어올리는 것이고, 다른 하나는 플랜트와 토목의 절대 규모를 키우는 것이다. 2026년 가이던스 신규수주 18조원의 세부 구성(건축 8.9조, 토목 4.7조, 플랜트 4조)은 회사가 비주택 부문 비중을 높이려는 의도를 보여준다. 이 가이던스가 실제 매출로 환전되려면 영업개발이 토목과 플랜트 라인에서 대형 사업을 잇따라 따와야 한다.

3-6. 해외 4대 모멘텀의 파이프라인 분석

해외 4대 모멘텀의 무게는 회사의 다음 5년을 좌우한다. 첫째, 체코 두코바니 5·6호기 약 26조원 규모로, 한수원 팀코리아의 시공 주관사로서 2026년 상반기 본계약 체결이 임박했다. 후속으로 테멜린 3·4호기 우선협상권을 보유한다. 600여 개 체코 현지기업과의 협력 네트워크는 후속 수주의 토대이며, 이는 영업개발이 현지 협력사 관리를 핵심 업무로 삼아야 한다는 뜻이다.

둘째, 베트남 스타레이크는 2024년 K8HH1을 착공했고, 2025년에는 부지 6.9만m²를 추가 확보했다. 2026년 4월에는 신라호텔 트윈타워(B3CC1, 5억 달러)가 준공돼 2단계가 본격 매출화에 들어갔다. 정원주 회장은 2026년 4월 이재명 대통령 경제사절단에 동행해 준공식에 참석했다. 스타레이크 모델은 한국형 해외 도시개발의 1호 사례로, 2017년부터 2023년까지 영업이익률 13~31%를 유지하며 캐시카우 역할을 했다.

셋째, 나이지리아 NLNG Train 7(대우 지분 40%, 2.07조원)에 더해 카두나, 와리 정유시설 긴급보수, 인도라마 비료공장 3차 협상이 진행 중이다. 나이지리아는 대우그룹 시절부터 대우건설이 30년 이상 사업을 이어온 지역으로, 정치 환경 변동에도 인적 네트워크가 강하다. 이 자산은 후속 수주의 안정성을 뒷받침한다.

넷째, 리비아는 2023년 7.9억 달러 패스트트랙 발전 계약으로 재진출했고, 노스 지알로 석유·가스 플랜트 1.4조원 입찰에서 영국 Petrofac과 이탈리아 Saipem과 경쟁 중이다. 리비아 시장은 2011년 내전 이후 한국 건설사들이 대거 철수한 곳이며, 대우건설의 재진출은 회사의 위기 적응력과 정치 리스크 관리 역량을 상징한다.

3-7. 원전·신사업 라인업과 조직 재편

신사업 라인업도 두텁다. i-SMR(혁신형 소형모듈원전)은 한수원과 협약을 맺어 시공 주관사로 자리매김했고, 원전 해체에서는 월성 1호기 설계 참여 이력을 갖췄다. HTGR(고온가스로) 같은 차세대 원전 영역도 사업화를 모색 중이다. 조직은 해외사업단과 원자력사업단을 통합한 '글로벌인프라본부'로 재편됐다. 이 재편은 원전 사업이 국내 단일 시장이 아니라 체코, 폴란드, 영국, 사우디, UAE 같은 글로벌 시장으로 확장되고 있음을 반영한다. 영업개발이 원전 라인에 배치된다면 한수원, 한전기술, 두산에너빌리티 같은 국내 협력사와의 컨소시엄 운영, 그리고 발주처(체코 ČEZ, 폴란드 PGE 등)와의 영문 계약 협상이 핵심 업무가 된다.

3-8. 리스크 요인과 2026년 가이던스의 의미

리스크는 분명하게 짚어둘 만하다. PF 보증 잔액이 1.2조원으로 업계 최저 수준이라는 사실이 마음을 놓게 만들 수 있지만, 공사미수금 증가, 영업활동현금흐름 4년 연속 마이너스, 모잠비크 카보델가도 치안, 중동 지정학 리스크, 나이지리아 환차손은 상존한다. 그럼에도 미래에셋증권은 2026년 영업이익 6,063억원 흑자 전환을 전망하며, 회사는 매출 8조원, 신규수주 18조원이라는 가이던스를 내걸었다.

이 가이던스가 의미하는 바는 명확하다. 첫째, 회사가 빅배스를 통해 미래 손실의 부담을 미리 떨어냈으니 2026년부터는 손익이 정상화되리라는 자신감의 표현이다. 둘째, 18조원은 창사 이래 최대치이며, 매출 8조원의 두 배가 넘는 수주를 1년 안에 따겠다는 도전적 목표다. 셋째, 이 도전이 영업개발의 손에 달려 있다는 뜻이다. 가이던스 자체가 영업개발 직무의 무게를 그대로 보여주는 숫자다.

3-9. 17년 무배당과 자본 확충 전략

대우건설은 2009년부터 17년 연속 무배당을 유지하고 있다. 빅5 가운데 무배당이 17년째 이어지는 회사는 대우건설이 유일하다. 표면적으로는 주주환원의 약점이지만, 본질적으로는 자본 확충에 집중한다는 의미다. 자기자본을 두텁게 쌓아둬야 PF 자기자본 20% 규제 시대에 영업개발이 큰 사업을 받을 수 있고, 해외 메가 프로젝트의 출자 부담을 감당할 수 있다. 정원주 회장의 글로벌 디벨로퍼 비전은 이 자본 확충 기조와 정확히 결을 같이 한다. 즉, 무배당은 회사의 외부 자금조달 비용을 낮추고 영업개발의 운신 폭을 넓히는 전략적 결정이다.

수주 한 건의 손익이 회사의 운명을 가를 만큼 무게감이 커진 시기에, 영업개발은 사업의 0번지에서 자본 효율을 최우선으로 따져야 한다. 어떤 사업에 자기자본을 출자할지, 어떤 사업은 단순 도급으로 갈지, 어떤 사업은 PPP·BOT로 길게 보유할지를 가르는 안목이 곧 회사의 미래를 만든다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 비전 슬로건과 3대 핵심가치의 의미

대우건설의 비전 슬로건은 'Your Dream, Our Space, 고객의 꿈을 실현하는 기업'이며, 3대 핵심가치는 '도전과 열정', '자율과 책임', '신뢰와 협력'이다. 이 핵심가치들은 추상적 슬로건이 아니라 영업개발 직무의 일상 행동 강

령으로 풀린다. 도전과 열정은 11년 만의 해외 최대 수주, 18조원 가이던스 같은 도전적 목표를 향해 영업개발이 멈추지 않고 달려가야 함을 의미한다. 자율과 책임은 사업 한 건의 손익 책임을 영업개발이 사업 종료 시점까지 지고 가야 함을 뜻한다. 신뢰와 협력은 발주처, 협력사, 사내 부서와의 관계를 장기적으로 관리해야 함을 강조한다.

4-2. 6대 전략과제와 채용 키워드의 연결

회사의 6대 전략과제 가운데 '개발사업 경쟁력 제고'와 '신사업 실행 강화'가 영업개발 직무와 가장 가깝다. 개발사업 경쟁력 제고는 정비사업, 도시개발, 자체 부지 매입 같은 디벨로퍼형 영업의 강화를 뜻하고, 신사업 실행 강화는 데이터센터, 원전, 모듈러, 친환경 사업의 매출화 가속을 의미한다. 채용 키워드는 #글로벌디벨로퍼, #스마트건설, #친환경건설, #변화와혁신으로 응축된다. 이 네 키워드는 회사가 어떤 인재를 찾는지를 한 줄로 보여준다. 글로벌 디벨로퍼는 해외 사업의 사업 기획 역량, 스마트건설은 BIM·AI 기반 디지털 전환 역량, 친환경건설은 ESG와 탄소중립 대응, 변화와 혁신은 빅배스 후 새 모델로 회사를 바꿔내려는 의지다.

4-3. CI 심볼과 SUMMIT 브랜드의 정체성

CI 심볼인 뫼비우스의 띠는 기술, 인재, 미래의 발전적 조화를 형상화한다. 끊어지지 않는 띠는 회사의 연속성과 변화의 동시성을 상징한다. 브랜드 측면에서 푸르지오는 국민 아파트 브랜드이고, 하이엔드 브랜드 SUMMIT은 2025년 7월 'The Monument of Aspiration'이라는 컨셉으로 11년 만에 전면 리뉴얼됐다. 한남더힐, 서초, 과천, 라체르보 같은 라인업을 정비하며 강남, 한강벨트, 1기 신도시의 핵심 입지에서 자이의 르엘, 힐스테이트의 H1, 디에이치, 아크로와 정면 경쟁한다. 영업개발이 정비사업 라인에 배치된다면 SUMMIT 브랜드의 단지 특화 설계와 커뮤니티 시설을 발주(조합)에게 매번 새롭게 제안할 수 있어야 한다.

4-4. '인재사관학교' DNA의 역사적 형성

조직문화의 객관적 특징은 '인재사관학교'라는 별명에 응축돼 있다. 1997년 IMF 이후 대우그룹 해체, KAMCO(한국자산관리공사), 금호아시아나, 산업은행, 중흥건설로 이어진 다섯 번의 격변을 거치며 살아남은 인력이 타 건설사 CEO와 임원으로 다수 진출했다. 이 사실은 대우건설 출신이 위기 적응력과 사업 다변화 경험을 갖춘 인력이라는 시장의 평가를 만들어냈다. 자율과 책임이라는 핵심가치는 이런 격변기 동안 임직원이 의사결정의 자율을 누리고 결과의 책임을 지는 방식으로 형성된 조직 DNA의 표현이다.

잡플래닛 후기에서 반복되는 객관적 패턴은 '정 많은 동료 문화', '푸르지오·SUMMIT 브랜드 자부심', '메이저 건설사로서의 시장 인지도'다. 단점으로 거론되는 항목은 잦은 야근과 현장 출장, 평가의 보수성, 무배당이 만드는 보상의 한계다. 이런 빛과 그림자는 1군 건설사 전반의 공통된 모습이며, 영업개발은 일감의 호흡이 길고 실적 압박이 큰 직무라는 점에서 이 특성의 영향을 더 받는다.

2025년에는 임직원 ESG 실천 프로그램 '으쓱 포인트제'와 AI 기반 스마트 공사관리가 도입됐다. 으쓱 포인트제는 임직원이 일상 속 ESG 실천을 점수화해 보상하는 제도이며, AI 기반 스마트 공사관리는 현장 안전과 품질 관리를 데이터로 전환하는 도구다. 회사가 변화와 혁신이라는 채용 키워드를 실제 제도로 풀어내고 있다는 신호다.

4-5. 영업개발 직무의 인재 적합성 다섯 결

영업개발에서 성과를 내는 인재는 다섯 가지 결을 공유한다. 무엇보다 장기 호흡의 인내심이 결정적이다. 도시정비 한 사이클은 사업지 발굴에서 조합설립, 입찰, 총회 표심 확보, 사업시행인가, 관리처분, 이주·철거, 착공·분양, 정산까지 4~5년 이상의 마라톤이다. 유찰과 재입찰을 반복적으로 견디는 끈기가 없으면 일감이 매출로 환전되

기 전에 영업개발 인력이 먼저 무너진다. 해외 영업도 마찬가지로 발주에서 수주까지 평균 3~5년이 걸린다. 체코 원전은 한국 정부와 한수원이 사업을 추진한 지 10여 년 만에 수주가 확정됐다.

둘째, 정량 분석력과 관계 구축의 결합이다. 용적률, 분양가, 일반분양 비율을 IRR과 NPV로 계산하면서도 조합장, 대의원, 조합원의 정서를 읽어내는 양손잡이가 살아남는다. 한쪽만 잘하면 사업성을 검토해도 수주를 따지 못하거나, 수주를 따도 사업이 적자로 돌아간다.

셋째, 다부서 협업의 허브 역할이다. 견적, 설계, 공무, 재무, 법무, 현장, 임원과의 의견 조율이 업무의 90% 이상이다. 영업개발은 한 사람의 결정으로 일감을 따는 직무가 아니라, 회사 전체의 의사결정을 통합해 발주처에 한 목소리로 제안하는 자리다. 김보현 사장이 핵심 정비사업지를 몸소 방문해 조합원 표심을 잡는 만큼 임원 라인 보고도 빈번하다.

넷째, 윤리·정도경영 의식이다. 도시 및 주거환경정비법 제29조와 정비사업 계약업무 처리기준은 합동설명회 외 개별 홍보를 금지하고, 향응 제공은 형사처벌 대상이다. 잠실 미성크로바 사례처럼 적발되면 시공권 박탈로 결말이 난다. 회사 입장에서 영업개발의 윤리 위반은 한 사업의 손실이 아니라 회사 전체 신뢰의 균열로 번진다.

다섯째, 공종 폭의 이해다. 한 분야 심화보다 토목, 건축, 법, 금융 전반을 가로지르는 시야가 요구된다. 영업개발 출신은 이 폭 덕분에 장기적으로 임원 트랙과 디벨로퍼 진출 경로가 자연스럽게 열린다. 빅5 건설사 임원진의 영업·기획 출신 비율이 높은 사실이 이를 뒷받침한다.

4-6. 윤리·정도경영의 무게감

윤리와 정도경영을 다섯 결의 하나로 따로 떼어놓는 이유는 건설업이 다른 어떤 산업보다 윤리 리스크에 노출되어 있기 때문이다. 정비사업은 조합원의 표심이 핵심 변수이며, 이 표심을 잡는 과정에서 향응, 불법 홍보, 금품 수수가 끊임없이 유혹의 손짓을 보낸다. 회사가 정도경영을 강조하는 까닭은 도덕성의 문제이기 이전에 사업의 지속가능성 문제다. 한 사업에서 윤리 위반이 적발되면 그 사업 시공권이 박탈될 뿐 아니라, 회사의 신용등급, 다른 사업의 입찰 자격, 발주처 신뢰도가 함께 흔들린다. 영업개발 인력은 매 순간 자신의 작은 행동이 회사 전체 신뢰의 일부임을 인지해야 한다. 이 의식이 곧 인재사관학교 DNA의 가장 단단한 핵이다.

5장: 직무 분석

5-1. 영업개발 직무의 본질과 트랙 구성

자소설닷컴의 분류 기준에 따르면 대우건설 영업개발(건축/공공) 산하에는 도시정비사업(기획·사업관리), CS(고객관리), 건축마케팅 세 가지 트랙이 있고, 사업 직군에는 별도로 개발, 민간도급, 도시정비, 사업관리 라인이 운영된다. 본질을 한 줄로 정리하면 '사업의 0번지에서 매출의 씨앗을 심는 일'이다. 시공이 시작되기 한참 전, 부지가 확정되기 전, 발주처가 의사결정하기 전의 모든 시점에 영업개발이 이미 들어가 있다. 그래서 회사 손익의 출발점이 영업개발이라는 평가는 과장이 아니다.

도시정비사업 트랙은 재개발과 재건축 조합을 발주처로 두고 시공권을 따내는 영업이다. CS 트랙은 푸르지오와 SUMMIT 입주자 응대, 클레임 관리, 브랜드 관리 같은 사후 영업이다. 건축마케팅은 디벨로퍼와 시행사를 대상으로 민간 도급 사업의 시공권을 따내는 영업이다. 사업 직군의 개발은 자체 부지 매입, 사업성 검토, 자금 조달 구조 설계까지 사업을 0에서 만드는 일이며, 민간도급은 시행사가 출범시킨 사업의 시공권 영업이다.

5-2. 다섯 갈래 영업 영역의 구조

영업개발의 일감을 다섯 갈래로 풀면 다음과 같다. 첫째, 재개발·재건축 조합 대상 수주 영업이다. 둘째, LH, 국

토부, 지자체, SH, 도시공사 같은 공공 발주의 입찰이다. 셋째, 디벨로퍼, 시행사, 신탁사 대상 민간도급 영업이다. 넷째, LNG, 플랜트, 원전 영역의 해외 영업이다. 다섯째, 자체 부지 매입과 사업성 검토를 거친 디벨로퍼형 영업이다.

대우건설은 거가대로(기획에서 금융, 시공, 운영까지), 라오스 호웨이호 BOT 수력, 파키스탄 파트린드 수력, 제주 감귤태양광 같은 PPP와 BOT 트랙 레코드를 갖췄다. 이는 도급을 넘는 디벨로퍼형 영업이 가능하다는 뜻이다. PPP(Public-Private Partnership)는 공공·민간 합작 사업으로, 영업개발이 사업의 컨소시엄 구성, 자금 조달 구조 설계, 운영 단계의 수익 모델까지 모두 책임진다. BOT(Build-Operate-Transfer)는 건설 후 일정 기간 운영하며 수익을 회수하고 발주처에 이전하는 모델로, 영업개발의 사업 기획력이 회사의 장기 매출 흐름을 결정한다.

5-3. 시간 단위별 업무 흐름

업무 흐름은 시간 단위별로 다층적이다. 하루는 발주정보와 업계동향 모니터링으로 시작한다. 조달청 나라장터, 한국토지주택공사 발주 게시판, 해외건설협회 정보, 그리고 사내 시장조사팀 자료를 매일 확인한다. 이어 스케줄을 점검하고, 발주처와 조합과 협력사 면담이 이어진다. 오후에는 내부 견적과 설계 협의가 진행되고, 저녁에는 보고서를 작성한다.

한 달 단위로는 입찰공고 한두 건에 대응하면서 합동설명회에 참석하고, 수주제안서(PT)를 준비하며 사업성 검토(IRR, 분양가, 원가)를 깊이 한다. PT는 5~10명 영업개발 팀이 한 달 이상 매달리는 작업이며, 발주처(조합) 앞에서 1~2시간 동안 회사의 모든 자산을 풀어내는 자리다.

한 해 단위로는 정비사업 5조원과 해외 대형 프로젝트 수주가 핵심 목표다. 영업개발 부서의 KPI는 연간 단위로 합산되며, 이 합산이 회사의 18조원 가이던스를 채우는 단위다. 한 해의 영업이 다음 해의 매출, 그 다음 해의 손익으로 이어지는 4~5년 단위의 시간표가 영업개발의 일상 리듬이다.

5-4. 내부 협업 부서 맵핑

내부 협업은 견적팀(공사비와 손익 분석), 상품설계팀(스카이브릿지·단지배치 차별화), 공무·재무팀(PF 구조와 에스컬레이션 조항), 법무팀(정비사업 계약업무 처리기준 준수), 현장팀(시공경험 자료 제공), 임원·CEO(핵심 사업지 표심 잡기)와의 동시다발적 조율이다. 견적팀과는 매주 단위로 사업의 공사비 시뮬레이션을 점검한다. 상품설계팀과는 단지의 차별화 컨셉을 협의해 PT 자료의 핵심 메시지를 만든다. 공무·재무팀과는 PF 자금조달 구조와 에스컬레이션 조항을 합의한다. 법무팀과는 합동설명회 운영, 협력사 계약, 조합과의 시공계약서 검토를 함께한다. 현장팀과는 과거 유사 사업의 시공 경험과 노하우 자료를 받아 PT에 녹인다. 임원과 CEO에게는 핵심 사업지의 표심 동향을 보고하고, 김보현 사장과 정원주 회장이 현장에 나가는 일정을 조율한다.

5-5. 외부 이해관계자 네트워크

외부 이해관계자는 광대하다. 정비사업에서는 조합과 대의원, 토지등소유자가 핵심 발주처이고, 정비업체와 설계사가 조합과 시공사를 매개한다. 공공사업에서는 LH와 국토부, 지자체, 도시공사가 발주처이며, 입찰 평가위원과 자문기관이 의사결정에 영향을 미친다. 민간도급에서는 시행사, 신탁사, 디벨로퍼, 자산운용사가 발주처이며, 금융기관(은행, 증권사, 캐피탈)이 PF 자금 조달을 결정한다. 해외사업에서는 발주처(국영 석유·가스 회사, 정부 부처, 공기업)와 EPC 파트너(해외 건설사, 엔지니어링사)가 핵심이다.

이 외부 이해관계자 네트워크를 어떻게 관리하느냐가 영업개발의 장기 자산이 된다. 한 번 신뢰를 쌓은 조합장은 다음 사업지에서도 대우건설을 추천할 수 있고, 한 번 협력한 시행사는 다음 사업의 시공권을 우선 제안한다.

해외에서도 한 발주처와의 첫 사업이 성공하면 후속 발주가 이어지는 경우가 많다. 이런 관계 자산을 신입 시절부터 차곡차곡 쌓아가는 일이 영업개발 커리어의 본질이다.

5-6. 사업성·금융 분석 역량

요구 역량 패키지를 풀어보면 첫 번째가 사업성과 금융 분석이다. 용적률, 분양가, 세대당 평균분담금, 일반분양 수익을 IRR과 NPV로 환산하고, 이주비 대출 이자, 본 PF, 분양 수입의 정산 구조를 설계할 수 있어야 한다. 정비사업의 IRR은 토지비, 공사비, 금융비용, 분양 수입을 모두 시계열로 잡아 계산하며, NPV는 할인율(보통 회사의 가중평균자본비용)을 적용해 현재가치로 환산한다. 분양가가 1평당 100만원 움직이면 사업의 IRR이 1~3%포인트씩 흔들리는 만큼 입력값의 정밀도가 중요하다.

이 영역의 역량은 단기간에 길러지지 않는다. 부동산 PF 구조, 신탁 방식(차입형, 관리형, 책임준공형), 리츠 구조, 앵커리츠를 모두 이해해야 하며, 회계와 재무관리 기초가 단단해야 한다. 학부에서 경영학, 경제학, 도시공학, 부동산학을 전공한 지원자가 영업개발에 자연스럽게 적합한 이유다.

5-7. 법·제도 지식과 협상력

두 번째는 법과 제도 지식이다. 도시 및 주거환경정비법 제29조와 정비사업 계약업무 처리기준이 정비사업 영업의 헌법이다. 시공자 선정 절차, 합동설명회 운영, 입찰 동일성 유지, 향응 금지 같은 세부 규정을 신입 시절부터 외워야 한다. 건축법, 건설산업기본법, 주택법, 도시개발법, 공공주택특별법 같은 법령이 사업 종류별로 다른 규제를 적용한다. 2027년 시행 PF 자기자본 20% 규제 흐름은 영업개발이 사업을 받을지 말지를 결정하는 새 잣대가 된다. 해외 영업에서는 FIDIC 같은 국제 표준 계약서, 발주처 국가의 건설 관련 법령, 환율과 외환 거래 규제까지 알아야 한다.

세 번째는 협상력과 프레젠테이션이다. 자재비 상승 국면의 에스컬레이션 조항 합의가 사업 손익을 가장 크게 흔든다. 성수4지구 사례에서 대우건설은 12개월 물가상승분을 시공사가 부담하고, 이후에는 건설공사비지수와 소비자물가지수 가운데 낮은 지수를 적용하는 차별화 조항을 만들어 수주에 성공했다. 합동설명회 발표는 조합원 표심을 잡는 90분의 무대이며, 영업개발 팀 전체가 한 달 이상 PT를 다듬는다. 조합원 설득은 합리적 자료와 감성적 호소를 모두 다뤄야 하는 종합 예술이다.

5-8. KPI 구조와 평가 지표

KPI는 수주 금액(연간 정비사업 5조원 안팎), 수주 건수, 수주잔고(2025년 상반기 도시정비 잔고 20.9조원, 전체의 절반 이상), 매출총이익률, 선별 수주 지표(수익성과 핵심입지)로 구성된다. 외형이 아니라 마진율과 입지 질이 평가되는 시대다. 빅배스 이후 회사의 평가 기조는 한층 보수적으로 바뀌었다. 손익이 검증되지 않은 사업을 양적으로 따내는 영업은 좋은 평가를 받기 어렵고, 마진율이 명확하고 입지가 우량한 사업을 골라 수주하는 영업이 인정받는다.

외국어 역량은 신입 기준 TOEIC Speaking 120점 또는 OPIc IM2 이상이 필수이며, 해외 영업은 영어가 기본이다. 신용등급 부정적 전환과 18조원 가이던스가 함께 던져진 2026년 환경에서는, 영업개발의 사업성 검토 정밀도가 회사 손익의 출발점이 된다. 이는 KPI의 무게가 양에서 질로 옮겨갔음을 뜻한다.

5-9. 대표 수주 사례와 공사비 협상 설계

시장 감각도 핵심 요건이다. 부동산 양극화, 지방 미분양, 1기 신도시 재건축 특별법, 한강벨트 재건축 같은 입지별 특성과 PF 시장 동향을 실시간으로 읽어야 한다. 같은 강남이라도 압구정과 개포의 사업성이 다르고, 같은 1

기 신도시라도 분당과 일산의 시장 흐름이 다르다. 이런 미세한 결을 읽는 감각이 영업개발의 평생 자산이다.

대표 수주 사례를 보면 영업개발의 결정이 어떻게 회사의 손익으로 환전되는지가 드러난다. 2026년 부산 사직4구역(7,923억원)은 스카이라운지 특화 설계로 기존 경쟁사들과 차별화된 PT를 통해 수주에 성공했다. 2025년 성남 신흥3구역(1.27조원)은 단일 사업으로는 그해 최대 규모였고, 강남의 핵심 입지인 개포주공5단지(6,970억원)는 하이엔드 SUMMIT 브랜드 적용으로 수주를 따냈다. 성수4지구(1.4조원)는 12개월 물가상승분 시공사 부담 후 건설공사비지수와 소비자물가지수 가운데 낮은 지수 적용이라는 차별화 에스컬레이션 조항으로 조합원의 신뢰를 얻었다. 이 네 사례는 영업개발이 공사비 협상 설계, 단지 특화, 브랜드 적용, 차별화 PT라는 네 무기를 어떻게 조합했는지를 보여준다.

해외 사례에서는 체코 두코바니 원전 27조원, 나이지리아 카두나 정유시설 6,000억원 긴급보수, 리비아 7.9억 달러 패스트트랙 발전 계약, 베트남 스타레이크 신라호텔 트윈타워 5억 달러가 대표적이다. 각 사례마다 영업개발이 발주처와의 신뢰 형성, 컨소시엄 구성, 환율 헤지 구조, 분쟁 해결 조항 같은 영역에서 의사결정을 거쳤다.

5-10. 영업개발의 위상과 커리어 경로

영업개발은 회사 비전 6대 과제 가운데 두 가지(개발사업 경쟁력 제고, 신사업 실행 강화)를 몸소 수행하고, 수주잔고 50.6조원의 절반 이상을 책임지는 핵심 직무다. 글로벌 디벨로퍼 슬로건의 실현 주체이자, 인재사관학교 DNA가 가장 진하게 응축되는 자리다. 신입으로 입사하면 처음 1~2년은 정비사업 현장 PT 보조와 시장조사로 시작해 3~5년 차에 단독 사업을 맡고, 7~10년 차부터 팀장과 본부장 트랙에 오른다. 임원 트랙 진입까지는 15년 안팎이 소요되며, 회사 외부로의 디벨로퍼 진출도 흔한 경로다.

영업개발에서 5년을 보내면 사업성 검토, 법·제도, 협상, 부서 협업, 외부 네트워크 같은 네 가지 자산이 동시에 쌓인다. 이 네 자산을 모두 갖춘 인력은 어떤 회사에서도 핵심 인재로 인정받기 때문에 커리어의 자유도가 높다. 빅5 건설사 임원진과 디벨로퍼 CEO 가운데 영업개발 출신 비율이 높은 사실이 이를 뒷받침한다.

회사가 18조원 가이던스를 던진 2026년의 환경에서, 영업개발의 의사결정 한 건이 곧 회사의 다음 5년을 만든다. 이 무게를 받아내고 즐길 수 있는 인력이 영업개발의 적합형 인재다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **CERIK 한국건설산업연구원 2026 건설·부동산경기 전망** — https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3020/%EA%B1%B4%EC%84%A4%EB%8F%99%ED%96%A5%EB%B8%8C%EB%A6%AC%ED%95%91%201030%ED%98%B8.pdf
2. **PwC 삼일 국내 부동산PF 위기 대응방안 리포트** — https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc_project-financing-review.pdf
3. **KDI 2025년 12월 월간건설시장동향** — https://eiec.kdi.re.kr/policy/domesticView.do?ac=0000201216
4. **한국건설기술연구원 스마트건설 주요이슈** — https://info.dec-w.com/150
5. **랭킹연구소 2025 시공능력평가 TOP50** — https://www.newsspace.kr/news/article.html?no=8329

6. **2025 시공능력평가 변동사항 분석** — https://www.sankun.com/blog/detail/1135_2025%EB%85%84_%EA%B1%B4%EC%84%A4%EC%97%85%EC%B2%B4_%EC%8B%9C%EA%B3%B5%EB%8A%A5%EB%A0%A5%ED%8F%89%EA%B0%80_%EC%88%9C%EC%9C%84_%EB%B0%9C%ED%91%9C%EC%99%80_%EC%A3%BC%EC%9A%94_%EB%B3%80%EB%8F%99%EC%82%AC%ED%95%AD

7. **2026년 건설·자재·부동산 경기 전망** — https://www.sankun.com/blog/detail/1287_2026%EB%85%84__%EC%97%85%ED%99%A9_%EB%B0%98%EC%A0%84%EC%9D%98_%ED%95%B4%EA%B0%80_%EB%90%A0%EA%B9%8C___%EA%B1%B4%EC%84%A4_%EC%9E%90%EC%9E%AC_%EB%B6%80%EB%8F%99%EC%82%B0_%EA%B2%BD%EA%B8%B0_%EC%A0%84%EB%A7%9D_%EB%B0%9C%ED%91%9C

8. **부동산 PF 자기자본 20% 규제 개편** — https://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2025/12/23/2025122300012.html

9. **건설사 좀비기업 44% 비중 분석** — https://www.newsspace.kr/news/article.html?no=10051

10. **부동산 PF 구조조정 지방사업장 변수** — https://www.sentv.co.kr/article/view/sentv202507040186

11. **2025년 해외건설 수주 11년 만에 최대** — https://www.tfmedia.co.kr/news/article.html?no=200095

12. **해외건설 11년 만에 최대 실적, 유럽 원전 견인** — https://www.goodkyung.com/news/articleView.html?idxno=280402

13. **2025 정비사업 결산: 삼성·현대 40% 점유** — https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=418212

14. **정비사업 현대·삼성 20조 육박** — https://v.daum.net/v/BDeCwx8BkF

15. **대우건설 2025년 8154억 적자전환, PF 1.2조 최저 수준** — https://www.ferrotimes.com/news/articleView.html?idxno=46282

16. **대우건설 10년 만에 연간 적자, 4분기 빅배스** — https://dealsite.co.kr/articles/156664

17. **대우건설 2025년 영업손실, 수주 증가로 반등 모색** — https://www.womentimes.co.kr/news/articleView.html?idxno=100263

18. **부실 털어낸 대우건설, 글로벌 원전 성과 노린다** — https://news.nate.com/view/20260218n05527

19. **대우건설 신용등급 하향 가능성 분석** — https://www.edaily.co.kr/News/Read?newsId=03906486645349864&mediaCodeNo=257

20. **대우건설 2025년 매출 8조 546억원, 영업손실 8154억**

원 — https://www.todaymild.com/news/articleView.html?idxno=26992

21. 대우건설 종합 투자 리서치 리포트(2026.4) — https://files-scs.pstatic.net/2026/04/12/R5RSPOPUNZ/%EB%8C%80%EC%9A%B0%EA%B1%B4%EC%84%A41.pdf
22. 체코 원전 잡은 대우건설, 차세대 원전까지 정조준 — https://www.newsis.com/view/NISX20260422_0003602231
23. 대우건설 체코 두코바니 원전 본계약 임박 — https://m.ceoscoredaily.com/page/view/2026042216425737280
24. 대우건설 글로벌 원전 영토 확장 — https://news.nate.com/view/20260423n12961
25. 정원주 대우건설 회장, 글로벌 디벨로퍼 도약 — https://www.newsis.com/view/NISX20240327_0002677687
26. 정원주 대우건설 회장, 해외에 답이 있다 — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=2024120123430439 08dd55077bc2_18
27. 정원주 회장 모잠비크 글로벌 행보 — https://biz.heraldcorp.com/article/10513009
28. 정원주 회장 베트남 경제사절단 동행, 도시개발·데이터센터 협력 — https://www.etoday.co.kr/news/view/2578777
29. 대우건설 베트남 스타레이크 신도시 2단계 부지 추가 확보 — https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=89153
30. 대우건설 베트남 신라호텔 트윈타워 준공 — https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=100968
31. 대우건설 나이지리아 5.2조 LNG 사업 — https://www.moneys.co.kr/article/2025101514535915131
32. 대우건설 K-신도시 수출 마중물 10년 적자사업 — http://news.bizwatch.co.kr/article/real_estate/2024/07/21/0001
33. 대우건설 나이지리아 LNG 액화플랜트 착공 — http://www.seoulfn.com/news/articleView.html?idxno=422820
34. 대우건설 나이지리아 정유시설 6000억 긴급보수 — https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=623243
35. 대우건설 1.4조 리비아 석유·가스 플랜트 입찰 도전 — https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=93776
36. 대우건설 K신도시 열풍과 한화 이라크 사업 재시동 — https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=241901

37. 김보현 대우건설 대표 신년사 'Hyper E&C' — https://www.tfmedia.co.kr/news/article.html?no=199928

38. 김보현 대표 'Hyper E&C' 미래 도전 선언 — https://www.youthdaily.co.kr/news/article.html?no=208311

39. 김보현 대표 안전은 생명선, 2026년 출발 — https://www.smartfn.co.kr/news/articleView.html?idxno=131551

40. 정원주 대우건설 회장 인터뷰: 러시아 철도, 해외부실 정리 — https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=219508

41. 대우건설 PF 우발채무 1조7000억, 자기자본 대비 43% — https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=133748

42. 중흥 대우건설 인수금 1.2조 만기 임박 — https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=217463

43. 정원주 대우건설 회장 매형 김보현 부회장 분석 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=390721

44. 대우건설 17년째 무배당 자본 확충 — https://m.ceoscoredaily.com/page/view/2026020914494214060

45. 대우건설 비전·핵심가치 공식 페이지 — https://www.daewooenc.com/company/info/vision

46. 대우건설 CI 및 브랜드 페이지 — https://www.daewooenc.com/pr/ci

47. 대우건설 SUMMIT 하이엔드 2.0시대 개막 — https://biz.heraldcorp.com/article/10537893

48. 대우건설 2025년 하반기 신입사원 채용 홈페이지 — https://recruit.daewooenc.com/daewooenc2025.html

49. 대우건설 1분기 정비사업 수주 2.25조 돌파 — https://www.fetv.co.kr/news/articleView.html?idxno=300480

50. 대우건설 도시정비 26% 증가, 빅2 거리감 — https://www.datanews.co.kr/news/article.html?no=143016

51. 대우건설 2025 도시정비사업 수주 현황과 주요 단지 — https://www.sankun.com/blog/detail/1334_%EB%8C%80%EC%9A%B0%EA%B1%B4%EC%84%A4_2025%EB%85%84_%EB%8F%84%EC%8B%9C%EC%A0%95%EB%B9%84%EC%82%AC%EC%97%85_%EC%88%98%EC%A3%BC_%ED%98%84%ED%99%A9_%EB%B0%8F_%EC%A3%BC%EC%9A%94_%EB%8B%A8%EC%A7%80_%EC%B4%9D%EC%A0%95%EB%A6%AC

52. 대우건설 1분기 영업이익 31.8% 증가 — https://www.greened.kr/news/articleView.html?idxno=326142

53. **대우건설 도시정비 44조 누적, 분기 손실 1조** — https://www.sidae.com/article/2026021314130214758

54. **대우건설 도시정비 36% 채움, 성수4 재입찰 변수** — https://v.daum.net/v/BaQAhbvmvN

55. **줄어든 매출 속 늘어난 수주, 대우건설 도시정비 44조** — https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1672288

56. **도시정비 호황 자재비 쇼크, 수주 전략 차별화** — https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=244259

57. **DL이앤씨·대우건설 1분기 전망 분석** — http://www.financialreview.co.kr/news/articleView.html?idxno=41611

58. **대우건설 사업분야 - 플랜트 페이지** — https://m.daewooenc.com/business/plant

59. **대우건설 사업분야 - 개발/도시개발 페이지** — https://www.daewooenc.com/business/dev

60. **현대건설 영업·견적 직무소개** — https://www.hdec.kr/kr/newsroom/news_view.aspx?NewsSeq=20&NewsType=CULTURE&NewsListType=inter_list

61. **DL이앤씨 영업·기획 직무소개** — https://www.dlenc.co.kr/careers/intro/JobInfoList.do?no_ntc_plte_sral=15854

62. **두산건설 직무소개 페이지** — https://www.doosanenc.com/empmn/doosan/dtyList.do

63. **자소설닷컴 대우건설 채용 직무 정보** — https://jasoseol.com/companies/87/careers

64. **현대건설 매거진H 도시정비사업 추진 절차** — https://www.magazineh.com/knowledge/6047/

65. **현대건설 매거진H 시공자 수의계약 입찰 동일성** — https://www.magazineh.com/knowledge/21030/

66. **대우건설 위키백과 회사 개요** — https://ko.wikipedia.org/wiki/%EB%8C%80%EC%9A%B0%EA%B1%B4%EC%84%A4

67. **시행사·시공사 차이 정리** — https://www.honestfund.kr/blog/money/real-estate/executor