

심층분석보고서

비즈테크아이

SAP-SM-운영컨설턴트

2026.05.02

심층분석보고서 : 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 산업 정의와 시장 구조의 이해

본 직무가 속한 산업은 좁게 보면 'SAP 기반 ERP 운영·유지보수 시장(Application Management Services, AMS)'이고, 넓게 보면 '국내 IT 서비스 산업 중 SM(System Management) 영역'에 해당합니다. SAP가 공식적으로 정의하는 서비스 파트너는 '전략 컨설팅, 시스템 설계, 솔루션 통합, SAP 솔루션 구현'을 제공하는 컨설턴트 또는 시스템 통합업체이고, 운영 서비스 파트너는 'RISE with SAP'를 지원하는 SAP 애플리케이션의 유지 관리, 일상적인 운영, 지속적인 지원'을 책임지는 사업자입니다. 즉 '구축(SI)'과 '운영(SM)'은 동일한 SAP 생태계 안에 존재하지만 발주 방식, 매출 인식, 인력 운영 모델, 핵심 KPI가 모두 다른 별개 시장으로 굴러갑니다. SI는 일회성 프로젝트 매출에 가깝고, SM은 다년 계약 기반의 안정 매출이 중심입니다. 따라서 SM 사업은 회사 입장에서 매출 변동성을 누그러뜨리는 '기반 매출(base load)' 역할을 수행하고, 컨설턴트 본인 입장에서 SI 프로젝트의 격무 사이클에서 한 발 떨어진 안정적 커리어 경로를 제공합니다.

KRG 자료에 의하면 2025년 국내 IT 서비스 시장은 16조 2,300억 원 규모이고 전년 대비 2.9% 성장에 그쳤습니다. 시장 둔화의 주된 원인을 KRG는 '계열사 실적 부진에 따른 비용 축소 이슈와 맞물린 SM 시장의 둔화'로 진단합니다. 그러나 동일한 보고서에서 'AX(AI 전환) 컨설팅 수요, 생성형 AI 도입, MSP 시장 확대'를 성장 동력으로 꼽습니다. 한국IDC 기준으로 IT 서비스 시장은 2026년까지 연평균 2.5% 성장하여 10조 7,914억 원에 이른다는 예측이 있고, 광의의 IMARC 분석으로는 한국 IT 서비스 시장이 2024년 232억 달러에서 2033년 439억 달러까지 연평균 6.6% 늘어난다는 전망을 내놓습니다. 한국 IT 서비스 산업 전체는 '저성장과 구조적 재편기'에 진입한 상태이지만, 그 안에서 SAP 생태계는 ECC EOS(End of Support) 이슈로 인해 비대칭적 호황을 누리는 영역입니다. SM 시장 둔화라는 거시 시그널과 SAP 전문 SM 호황이라는 미시 시그널이 동시에 존재하므로, 비즈테크아이 같은 SAP 전문 사업자에게는 오히려 시장점유율 확장의 기회가 펼쳐집니다.

1-2. SAP 클라우드 전환 정책과 한국 시장에 미치는 충격

SAP 본사는 ECC 6.0 EHP 0~5 버전의 메인스트림 유지보수를 2025년 12월 31일에 끝냈고, EHP 6~8 버전은 2027년 12월 31일에 종료합니다. 추가 비용을 부담하면 2030년까지 연장 유지보수가 가능하지만, 그 비용은 기존 유지보수 요율의 22%에 약 4%포인트가 추가로 붙습니다. 신기능과 AI 도구는 더 이상 ECC 라인업에 들어오지 않습니다. SAP CEO 크리스티안 클라인은 "ECC 지원 2027년 메인스트림 유지보수 기한을 연장하지 않는다"라고 못 박았고, 가트너 분석으로 2024년 2분기 기준 ECC 고객의 63%가 S/4HANA 라이선스를 사지 않은 상태입니다. 영국 IT 자문사 Livingstone-Tech는 2025년 말 기준 ECC 고객 중 약 50%가 마이그레이션을 시작했으며, 평균 마이그레이션 기간이 18~36개월임을 감안하면 "2026년 후반에는 SAP 인재, 하이퍼스케일러 용량, 마이그레이션 파트너에 대한 수요가 폭증한다"라고 전망합니다. 한국 SAP 컨설팅 시장이 2026~2028년 사이 인력 수요 슈퍼 사이클에 들어선다는 시그널은 매우 분명합니다.

또한 SAP는 RISE with SAP 브랜드를 'SAP Cloud ERP Private Edition'으로 재편하면서 구독 모델

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

중심으로 사업 구조를 바꾸어 가고 있고, AI 도구인 SAP Joule, Datasphere 등은 클라우드 사용자에게만 우선 제공한다는 정책을 강화 중입니다. 클라우드 전환을 거부하는 고객은 AI 혁신에서 배제하는 구조로, SAP 컨설팅 파트너 입장에서는 '컨버전 + 클라우드 매니지드 서비스 + AI 추가 모듈'이라는 다단계 매출 기회를 의미합니다. 한국적 특수성으로 보면 더존비즈온, 영림원소프트랩 등 국산 ERP 사업자가 SAP 원백을 노리는 흐름도 존재하므로, SAP 진영 입장에서는 '한국 환경에 최적화한 컨버전 방법론'을 보유한 파트너의 가치가 한층 높아집니다. 비즈테크아이가 보유한 'Signature Conversion'은 펌뱅킹, 전자세금계산서, 부가세, 전자회계 등 한국 환경 맞춤 3rd Party 솔루션 구현을 패키지화한 자산으로, 이러한 정책 변화의 직접적 수혜를 받는 IP 자산입니다.

추가로 SAP 본사는 온프레미스 S/4HANA 사용자가 RISE with SAP로 옮기면 첫 해 비용의 60% 크레딧을, ECC 사용자가 RISE로 옮기면 45% 크레딧을 제공하는 인센티브 정책을 2024년부터 가동 중입니다. 이러한 본사 차원의 마이그레이션 가속화 정책은 한국에서도 SAP코리아의 영업 활동을 강화하는 추진력이 됩니다. SAP 한국 사용자 그룹은 한국 시장의 마이그레이션 성숙도가 글로벌 평균에 비해 다소 늦은 편이라는 우려를 공유하고 있고, 그만큼 한국 컨설팅 펌의 단기적 수주 기회가 더 크다는 해석이 나옵니다.

1-3. 글로벌 시장 규모와 성장률

Business Research Insights 분석에 따르면 글로벌 SAP S/4HANA 애플리케이션 서비스 시장은 2024년 약 200억 달러에서 2033년 480억 달러로 늘어날 전망이며, 이 기간 연평균 성장률은 약 10.1%입니다. 인도 전자·IT부는 2024년 제조 및 소매 부문 디지털 혁신을 위해 SAP S/4HANA 속련 컨설턴트 수요가 35% 증가했다는 통계를 발표했고, 독일 연방 경제부는 독일 중소기업의 55%가 2025년까지 SAP S/4HANA 클라우드 기반 애플리케이션을 채택할 계획이라는 자료를 공개한 바 있습니다. 동시에 영국 정부의 디지털경제 보고서는 기업의 39%가 'SAP S/4HANA 채택의 주요 장벽'으로 초기 구현 복잡성과 통합 문제를 꼽았는데, 이는 다시 말해 구현·운영 컨설턴트의 노동 가치가 매우 높다는 시장 시그널입니다.

소프트웨어정책연구소가 집계하는 글로벌 소프트웨어 시장은 2023년 기준 약 1조 8,000억 달러 규모이고 패키지SW가 연평균 12% 가까운 성장세를 이어가는 반면 IT서비스는 5.5% 수준의 성장에 머무릅니다. 동일 기관이 산출한 국내 SW 시장은 2023년 19.3조 원 규모이며, 패키지SW가 9%, IT서비스가 3.1% 성장하였습니다. 글로벌과 비교하면 한국 IT서비스의 성장 둔화가 뚜렷한 편이지만, 그 안에서 SAP 영역만 잘라 보면 글로벌 평균을 상회하는 두 자릿수 성장이 예상되는 셈입니다. 비즈테크아이가 위치한 시장은 IT서비스라는 큰 우산 안의 고성장 틈새이고, 이 틈새에 인력·자본·솔루션 IP를 집중 투자한 회사가 향후 2~3년간 시장을 가져갈 가능성이 높습니다.

가트너가 2025년 10월 발표한 클라우드 ERP 부문 매직 콰드런트에서는 SAP가 서비스 중심·제품 중심 기업 모두에서 리더 포지션을 유지하였고, 클라우드 ERP 재무 부문에서도 리더 자리를 지켰습니다. 이는 SAP가 글로벌 ERP 시장의 표준 사업자로서 자리를 굳혔다는 점을 의미하며, SAP 컨설팅 파트너에 대한 수요가 한정된 풀 안에서 향후 5~10년간 안정적으로 유지된다는 점을 시사합니다.

1-4. 가치사슬 구조와 SI에서 SM으로 이어지는 흐름

SAP 컨설팅 가치사슬은 일반적으로 다섯 단계로 흘러갑니다. 첫째, 전략·컨설팅 단계로서

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

PI(Process Innovation)와 ISP(Information Strategy Planning)가 회사의 As-Is를 분석하고 To-Be를 설계합니다. 둘째, 신규 구축 단계인 SI로서 S/4HANA Greenfield 또는 Greenfield+의 형태로 ERP를 새로 깔고 모듈을 구성합니다. 셋째, 컨버전 단계로서 ECC 시스템을 S/4HANA로 옮기는 Brownfield 작업이 들어갑니다. 넷째, 운영·유지보수 단계인 SM(AMS)으로서 5~10년에 걸쳐 시스템을 안정 운영합니다. 다섯째, 클라우드 매니지드 서비스(MSP) 단계로서 RISE with SAP, GROW with SAP 환경의 클라우드 인프라와 애플리케이션을 한꺼번에 운영합니다.

본 채용 직무인 'SM 운영컨설턴트'는 가치사슬 중 네 번째 단계에 자리합니다. 한 번 구축한 ERP를 5~10년간 안정적으로 운영하면서 발생하는 변경 요구사항, 장애, 정기 마감을 책임지는 영역입니다. 한국 시장 관행상 1개 기업의 SAP 시스템은 평균 7~10년 주기로 차세대 전환을 거치며, 그 사이 SM은 동일 고객사에 인력을 상주시키는 록인(Lock-in) 비즈니스 모델로 굳어집니다. SI는 단기 고수익 고변동, SM은 장기 안정 매출 저변동이라는 보완 관계를 이룹니다. KRG가 2025년 SI 위축에도 불구하고 운영형 사업이 시장의 안전판 역할을 한다고 평가한 배경입니다.

가치사슬의 다섯 단계 사이에서 인력 흐름도 함께 흘러갑니다. PI 컨설턴트가 그린 To-Be 청사진을 SI 모듈 컨설턴트가 시스템에 구현하고, 시스템 오픈 후에는 SM 컨설턴트가 인수인계를 받아 운영합니다. 이 과정에서 컨설턴트 한 명이 SI에서 SM으로, 또는 SM에서 PM으로 옮겨가는 경력 흐름이 매우 흔하게 일어납니다. 비즈테크아이 채용 우대사항에 'SI Project 경험자', 'PM/PL 경험자'를 명시한 것도 이러한 가치사슬 인접 영역의 경험이 SM 운영의 깊이를 만들어 준다는 업계 상식을 반영한 결과입니다. SM 인력이 단지 사용자 응대만 하는 운영 관리자가 아니라, 차세대 컨버전의 첨병이자 추가 SI 영업의 모듈 전문가로 활동한다는 점이 한국 SAP 컨설팅 산업의 중요한 특성입니다.

1-5. 주요 플레이어 구도와 경쟁 강도

한국의 SAP 생태계 안에는 다섯 가지 사업자 그룹이 어울려 경쟁합니다. 첫째 그룹은 대기업 SI 빅3로서 삼성SDS, LG CNS, SK AX(구 SK C&C)가 자리합니다. 둘째 그룹은 SAP 전문 중견 컨설팅 펌으로서 비즈테크아이, 웅진IT, BSG, ISTN, ASPN, 미라콤아이앤씨 등이 포함됩니다. 셋째 그룹은 글로벌 컨설팅 펌으로서 액센추어, IBM, PwC, 딜로이트, EY, KPMG 등 글로벌 빅4 회계법인 산하 컨설팅이 들어옵니다. 넷째 그룹은 SAP 본사 자회사인 SAP Korea Services, 다섯째 그룹은 그룹 IT 자회사로서 현대오트모버, 신세계I&C 같은 사업자가 자기 그룹사 ERP를 책임지는 형태로 활동합니다.

전자신문 보도에 의하면 2025년 들어 삼성SDS, LG CNS, SK C&C가 모두 SAP ERP 컨버전 영업을 강화하는 중입니다. "삼성SDS는 국내에서 SAP ERP 사업을 가장 먼저 전개했고, 유럽과 동남아 시장을 공략할 예정", "LG CNS는 현신균 대표가 직접 SAP 본사가 위치한 독일을 찾아 크리스찬 라인 SAP CEO와 글로벌 사업 등에 협력하기로 했다", "SK C&C는 클라우드 기반의 SAP 비용·회계관리 특화 솔루션을 개발하는 등 기업에 최신 SAP ERP를 제공하는 클린 코어 전략을 추진" 중이라는 보도가 이를 뒷받침합니다. 비즈테크아이는 둘째 그룹의 선두주자이면서 동시에 LG CNS 자회사로서 첫째 그룹의 영업 채널을 함께 활용할 수 있는 독특한 듀얼 포지션을 점하고 있습니다.

경쟁 강도라는 관점에서 보면 한국 SAP 컨설팅 시장은 한정된 수요(SAP S/4HANA 도입 또는 컨버전을 결정한 한국 기업 풀)를 두고 사업자가 다층적으로 경쟁하는 구도입니다. 글로벌 빅펌은 외국계 기업과 대형 컨버전 프로젝트의 PMO-전략 영역을 노리고, 대기업 SI 빅3는 자기 그룹사 + 외부 대형 고객사를 가져갑니다. SAP 전문 중견 펌은 그 중간 영역, 즉 LG·삼성·SK 그룹사를 제외한 중견기

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

업과 일부 대기업의 모듈 깊이 있는 구현·운영을 가져갑니다. 비즈테크아이는 이 중견 펌 영역에서 LG 그룹 후광이라는 차별화 자산을 가지고 영업하므로, BSG·웅진IT 같은 순수 전문 펌과 비교하면 영업 진입 장벽이 낮고 수주 안정성이 높은 편입니다. 다만 그 후광이 LG 그룹 IT 투자 사이클의 등락에 회사 매출이 묶이게 만든다는 양면성도 함께 가져옵니다. 본 직무 지원자는 이러한 경쟁 강도와 회사 포지션의 양면성을 이해하고 본인의 커리어가 어떤 사업자 그룹과 어떤 모듈 영역에서 깊이를 만들어 갈지 계획해 둘 필요가 있습니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 동종 SAP 컨설팅 펌 5곳 비교

비즈테크아이의 직접 경쟁군은 다섯 개 회사로 추려집니다. 첫째 웅진IT(웅진)는 약 400여 명의 SAP 전문 인력을 보유한 SAP Gold Partner이고, 2017년 한국 최초로 성공한 SAP S/4HANA 컨버전 프로젝트 레퍼런스를 보유하고 있습니다. 또한 SAP B1(Business One) 분야에서 한국 1위를 표방하며 중소·중견 시장 공략에서 강세를 보입니다. 자체 'WiJARD Model Company'를 활용해 빠른 Fit/Gap 도출과 구축 기간 효율화를 강점으로 내세우고, e-Accounting 기반의 fiori 솔루션과 다수의 Add-on을 보유하고 있습니다. 카셰어링, 렌탈, 건설 등 다양한 산업에 레퍼런스가 분산되어 있다는 점이 특징입니다.

둘째 BSG는 'AWS로부터 SAP on AWS Competency 인증을 획득한 국내 유일 파트너'이며 100개 이상 기업에 대한 SAP 운영 서비스를 제공합니다. SAP 운영 시스템 사용자 수 1만 명, 운영 대상 기업의 매출액 총합 40조 원 수준이라는 운영 영역의 깊이가 강점입니다. SAP의 글로벌 파트너 어워드인 Pinnacle Award를 국내에서 유일하게 두 차례 받았고, 아시아 지역 내 Top 5 SAP 컨설팅 회사라는 자체 평가를 내놓습니다.

셋째 ISTN은 SAP의 지속적 골드 파트너로서 자동차, 제조, 유통, 소비재, 서비스, 공공 부문의 ERP 구축, 고도화, 롤아웃에 강점을 가집니다. 자체적으로 Value Added Product를 개발하고 SAP Leonardo, SAP Cloud Platform 등 신기술 영역에 투자하고 있습니다.

넷째 미라콤아이앤씨는 삼성 자회사로서 삼성 계열사 운영을 전담합니다. 비즈테크아이가 LG 자회사로서 LG 계열사를 주된 고객으로 두는 것과 같은 그룹 IT 자회사 모델입니다.

다섯째 ASPN과 메타넷글로벌, 그리고 어프로티움 등에 차세대 ERP를 구축한 사례가 있는 사업자가 한 그룹을 이룹니다. ASPN은 자체 솔루션 SAPI와 e-Accounting 솔루션을 보유하고 있고, 메타넷글로벌은 어프로티움 차세대 ERP 구축을 완료하며 중견 그룹 시장 공략에 나서고 있습니다.

이 다섯 그룹 안에서 비즈테크아이는 매출 규모(2025년 3,278억 원)와 인원(약 891명)에서 단연 상위권에 자리하며, LG CNS 후광 + SAP Excellence Award 3년 연속 수상이라는 신뢰도 자산이 결합한 독보적 위치를 점합니다.

2-2. SI 빅3 대비 비즈테크아이의 위상

비즈테크아이는 LG CNS 자회사이지만 매출 규모와 인력은 SI 빅3에 비해 작습니다. 비교 가능한 직전 회계연도 수치로 보면 LG CNS의 2025년 3분기 누적 연결 매출은 1조 5,223억 원이고 영업이

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

익은 1,202억 원입니다. 삼성SDS 2025년 IT서비스 부문 매출은 6조 5,435억 원이며 클라우드 매출만 2조 6,802억 원에 달합니다. 삼성SDS 2분기 단일 분기 매출이 3조 5,120억 원이고 영업이익이 2,302억 원이라는 수치를 감안하면, 비즈테크아이의 3,278억 원 연 매출은 삼성SDS의 한 분기 매출의 10분의 1 수준입니다.

이러한 규모 차이는 곧 비즈테크아이가 'specialist'로서 깊이를 가져가는 모델임을 보여줍니다. LG CNS 본체는 클라우드, AI, 엔트루 컨설팅 등 광범위한 디지털 전환 영역을 포괄하지만, SAP 모듈의 깊이 있는 구현·운영은 자회사인 비즈테크아이에 위임하는 구조입니다. 삼성SDS의 경우 자체 ERP 사업부를 보유하고 SAP 기반 ERP 사업 총괄 부사장으로 외부 인사인 지기성 전 구글클라우드 코리아 대표를 영입하여 ERP 사업을 본체에서 직접 키우는 방향을 잡았습니다. SK AX는 디지털 제조, 금융, 통신, 에너지, 서비스 등 주력 산업에서 AX 레퍼런스 확장에 집중하면서 ERP는 외부 파트너십을 강화하는 모양새입니다. 이러한 빅3의 전략 차이는 비즈테크아이 같은 SAP 전문 자회사 또는 파트너에 대한 수요가 그룹사 별로 다르게 형성된다는 점을 시사합니다.

비즈테크아이의 강점은 LG CNS의 영업 채널을 활용하면서도 SAP 모듈 전문성에서는 본체 LG CNS의 한계를 보완해 주는 위치라는 점입니다. LG CNS가 AX와 컨설팅으로 무게중심을 이동하면 할수록, ERP 모듈의 깊이는 비즈테크아이가 가져갑니다. 매출 규모는 작지만 SAP라는 좁고 깊은 영역에서의 시장점유율은 한국 상위 3위권 안에 들어갈 가능성이 높고, 이는 SAP Korea Partner Excellence Award 3년 연속 수상이라는 객관적 지표로도 뒷받침됩니다.

2-3. 비즈테크아이의 포지셔닝과 'B2B Specialist + LG 채널'

마케팅 포지셔닝 관점에서 비즈테크아이를 살펴보면 네 가지 차원에서 정리할 수 있습니다. 가격대 차원에서는 미드프리미엄 포지션입니다. 글로벌 빅펌인 액센츄어, IBM과 비교하면 단가가 합리적이지만, BSG, ISTN 같은 순수 전문 펌과 비교하면 LG CNS 신뢰도 프리미엄이 가격에 반영됩니다. 고객 구조 차원에서는 B2B 100%이며 일반 소비자 노출이 거의 없는 '히든 챔피언' 형태입니다. 산업 포지션 차원에서는 제조, 서비스, 패션·리테일, 유통·물류, 교육 분야에서 컨설팅 역량을 보유하며, 특히 LG 계열사 제조 도메인에서 깊이가 큼니다. LG화학, LG에너지솔루션, LG디스플레이, LG이노텍 같은 그룹사 ERP가 안정적인 수요 기반을 형성합니다.

솔루션 포트폴리오 차원에서는 자체 솔루션 IP가 다층적으로 쌓여 있습니다. EXprism ERP는 SAP 기반의 자체 ERP 패키지이고, GROW(EXprism4GROW)는 SAP S/4HANA Cloud Public Edition을 기반으로 비즈니스 혁신과 클라우드의 가치를 함께 가져가도록 만든 자체 가속화 솔루션입니다. Signature Conversion은 ECC에서 S/4HANA로 옮겨가는 컨버전 자체 방법론으로, 사조CPK 사례에서 한국 환경 맞춤 3rd Party 솔루션 구현이 패키지화되어 있습니다. 여기에 PI/ISP 컨설팅, BW/SAC 분석 플랫폼, BTP(SAP Business Technology Platform), AI 솔루션이 층층이 더해집니다.

회사가 분할 시 채택한 사명 'i'는 'IT, Innovation, Initial, Icon'의 네 가지 의미를 담고 있고, 권주오 당시 대표가 분할 발표에서 "각 기업이 영역별 전문성을 강화하여 전문기업으로 도약"한다고 밝힌 것은 2022년 이후 비즈테크아이가 'DX 전문 솔루션 기업'으로 명확하게 자기 정체성을 정립했다는 점을 보여줍니다. 한국 SAP 컨설팅 시장에서 비즈테크아이는 그저 LG CNS의 SAP 외주 인력 풀이 아니라, 자체 솔루션 IP와 자체 컨설팅 방법론을 가진 specialist 기업으로 자리매김하고 있습니다.

2-4. 최근 1~6개월 내 주요 이슈와 사업 흐름

2025년 1월에 비즈테크아이는 SAP코리아의 'Partner Success Kick-off 2025' 행사에서 'Market Expansion Leader'를 수상하였습니다. 이는 SAP 제품과 서비스를 성공적으로 소개하고 영업 기회를 발굴해 낸 파트너사에게 SAP가 부여하는 상이고, 비즈테크아이는 2021년 SAP APJ Partner Excellence Award 수상 이력에 더해 2023년부터 2025년까지 3년 연속 SAP Korea Partner Excellence Award를 받았습니다. SAP 본사와 SAP 코리아 양쪽에서 한국 시장 확장 파트너로서의 신뢰를 거듭 확인받은 셈입니다.

2024년 9월에는 사조CPK(옛 인그리디언코리아)의 SAP S/4HANA Private Cloud Edition 전환 프로젝트를 자체 Signature Conversion 방식으로 마쳤다고 발표하였습니다. 사조그룹이 2024년 2월 인수한 사조CPK를 미국계 ERP 환경에서 한국 환경으로 옮기는 프로젝트이고, 펌뱅킹·전자세금계산서·부가세·전자회계 같은 한국 환경 맞춤 3rd Party 솔루션 구현이 함께 들어갔습니다. 이 사례는 비즈테크아이가 단지 SAP 표준을 그대로 깎아주는 회사가 아니라 한국 현지화의 전 단계 패키지를 이끌어가는 회사라는 점을 외부에 보여준 의미 있는 레퍼런스입니다.

2025년 8월에는 위아마그나파워트레인의 SAP Public Cloud ERP 전환 프로젝트를 마무리하고, SAP NOW AI Tour Korea 행사에서 현대오토에버와 함께 사례 패널 발표를 진행하였습니다. 이수진 비즈테크아이 GROW ERP팀장이 "제조기업은 생산 부문 특화 요구사항이 많지만 SAP Cloud ERP는 글로벌 표준 API와 Integration Suite를 제공해 MES와의 연계가 유연하다"라고 발표한 내용은, 비즈테크아이가 LG CNS의 스마트팩토리 솔루션 'FACTOVA'를 기반으로 중소·중견기업용 MES 솔루션을 공동 개발하고 있고, 2025년 하반기부터 SAP Public Cloud ERP와 MES를 함께 구축하는 통합 솔루션을 시장에 내놓을 계획이라는 사업 방향을 한꺼번에 알린 발언입니다.

산업 전체 이슈로는 삼성물산이 ERP 3자 유지보수 사업자로 리미니스트리트를 선택한 사건이 있습니다. 한국 시장에서 'SAP 정공법 컨버전'과 '3자 유지보수 우회'라는 양분 구도가 형성되었고, 비즈테크아이 입장에서는 컨버전 영업의 시급성이 더 커진 상황입니다. 또 2025년 12월 LG CNS 2026년 정기 임원 인사에서 AI 클라우드 사업부 김태훈 전무, 엔트루부문 최문근 전무가 부사장으로 승진하면서 AX 중심 사업 강화가 그룹 차원의 방향성으로 굳어지는 흐름이 함께 읽힙니다. LG CNS가 AX·컨설팅으로 무게중심을 이동하면 ERP 모듈의 깊이는 비즈테크아이에 더 많이 위임되는 구도가 강화됩니다.

2-5. 강·약점 비교 분석과 전략적 의미

비즈테크아이의 강점은 네 가지로 정리됩니다. 첫째, LG 계열 신뢰도와 SAP 전문성의 결합입니다. 한국에서 LG CNS 후광과 SAP Specialist 평판을 함께 가진 회사는 비즈테크아이가 거의 유일합니다. 둘째, 자체 솔루션 IP를 보유하고 있다는 점입니다. Signature Conversion, EXprism ERP, GROW가 인력 파견형 SM과 다른 차별화 요소를 만들어 냅니다. 셋째, SAP Korea Partner Excellence Award 3년 연속 수상으로 SAP 본사·SAP 코리아와의 관계 우위를 확보하고 있다는 점입니다. SAP의 신제품 출시 또는 정책 변경 시 가장 먼저 정보를 받는 파트너 중 하나로 분류됩니다. 넷째, LG 계열사와 외부 고객(국도화학, 사조CPK, 현대에너지솔루션, LS홀딩스, 위아마그나, 파이브스페이스)이 균형 잡힌 포트폴리오를 이루고 있다는 점입니다. LG 그룹 IT 투자 사이클이 위축되어도 외부 고객으로 매출을 보완할 수 있는 구조입니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

약점도 네 가지로 정리됩니다. 첫째, 글로벌 사업 역량이 글로벌 빅펌이나 삼성SDS에 비해 부족합니다. 글로벌 롤아웃 프로젝트의 비중은 아직 낮은 편입니다. 둘째, 매출 규모가 LG CNS에 비해 작아 R&D 자체 투자 여력이 제한적입니다. 새 기술이나 새 솔루션 개발은 LG CNS 본체와의 협업 형태로 진행되는 경우가 많습니다. 셋째, 운영(SM) 비중이 높아 신기술 학습 기회가 SI에 비해 적게 들어올 가능성이 있습니다. 다만 이는 회사 차원의 약점이라기보다 SM 직무 자체의 일반적 특성으로 보는 편이 정확합니다. 넷째, 개별 직원 후기에 따르면 'LG CNS 하청 비중이 높아, 잘못 배치되면 CNS의 고객 응대만 하게 되는 경우'가 있다는 평가가 존재하므로, 어떤 고객사·어떤 모듈에 배치되느냐가 커리어 경로를 좌우합니다.

전략적 의미를 종합하면 비즈테크아이는 향후 2~3년의 SAP 컨버전 슈퍼 사이클에서 가장 균형 잡힌 수혜를 받을 회사 중 하나입니다. 글로벌 빅펌은 단가가 비싸 한국 중견기업이 부담하기 어렵고, 순수 전문 펌은 신뢰도 검증에 시간이 걸리는 반면, 비즈테크아이는 LG 후광 + 자체 IP로 의사결정 속도가 빠른 구조입니다. SM 운영 직무는 이 흐름에서 신규 SI로 들어온 고객을 운영 단계에서 받아내는 핵심 인력이 되며, 컨버전 슈퍼 사이클이 일단락되는 2028~2030년 이후에는 거대한 SM 매출 플의 중심 인력으로 자리잡게 됩니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 연혁과 사명 변천에 담긴 'IT, Innovation, Initial, Icon'

비즈테크아이의 출발점은 1997년 (주)비즈테크 컨설팅 법인 설립과 2003년 (주)엑티모 법인 설립까지 거슬러 올라갑니다. 2005년에는 SAP VAR Support Center Certificate를 획득하고 Solution Manager 기반 CCC(Customer Competence Center)를 열었습니다. 2006년에 두 회사가 합병하여 (주)비즈테크앤엑티모로 출범하면서 SAP Gold Partner와 SAP NetWeaver Partner 지위를 받았고, 같은 해부터 SAP 생태계 안에서 한국의 주요 파트너로 활동하기 시작하였습니다.

2007년 LG CNS 자회사로 편입하면서 회사의 운명이 한 차례 크게 바뀌었습니다. LG 그룹 IT 인프라의 SAP 영역을 책임지는 사실상의 그룹 SAP 전문 자회사 위치를 확보하였고, 매출과 인력 모두 LG 계열사 규모에 걸맞게 성장하였습니다. 2008년에는 Adobe Gold Partner 지위를 추가로 받았고, 2012년에 (주)비앤이파트너스로 사명을 바꾸었으며, 2015년 상암동 디지털미디어시티(DDMC)로 사옥을 옮겼습니다. 2017년에는 비앤이파트너스가 또 한 차례 합병을 거치며 비즈테크파트너스로 정리되었고, 2022년 7월 1일에는 비즈테크파트너스가 DX 전문기업 '비즈테크아이(Biztech i)'와 BPO 전문기업 '비즈테크온(Biztech On)'으로 인적분할되었습니다.

분할 시점에 권주오 당시 대표가 "그간 직원들의 노력으로 기업이 눈부시게 성장함에 따라, 이번 분할을 성공적으로 진행하게 됐다", "비즈테크파트너스가 지난 5년간 빠른 성장을 이룩함에 따라 각 기업이 영역별 전문성을 강화, 전문기업으로 도약할 수 있게 됐다"라고 밝힌 발언은 비즈테크아이의 정체성을 명확히 합니다. 이름의 'i'는 'IT, Innovation, Initial, Icon'의 의미를 담고 있고, 회사가 그저 IT 외주를 맡는 회사가 아니라 디지털 전환 솔루션을 책임지는 전문기업으로 새로 자리잡았다는 점을 사명에 담은 셈입니다. 분할 이후 BPO 사업은 비즈테크온이 가져가고, DX·SAP·솔루션 사업은 비즈테크아이가 가져가는 구도가 굳혀졌습니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

존속법인 비즈테크아이는 SAP 전사적자원관리(ERP) 시스템 구축, 시스템통합(SI)·운영(SM), 스마트팩토리, 로봇프로세스 자동화(RPA), 데이터분석, 클라우드·IT보안, 기업용 애플리케이션 플랫폼(EAP) 등 DX 사업을 전담합니다. 이러한 사업 범위는 LG CNS 본체의 사업 범위와 일부 겹치지만, SAP 모듈 깊이와 ERP 운영 노하우 영역에서는 LG CNS 본체보다 비즈테크아이가 더 깊은 전문성을 가져가는 분담 구조가 자리잡았습니다.

3-2. 사업 구조와 4대 사업 영역의 매출 기여 추정

비즈테크아이의 사업은 크게 네 영역으로 나뉩니다. 첫째 ERP 컨설팅 사업부(BU)는 SAP S/4HANA 신규 구축, 컨버전, 운영을 담당하고 EXprism4GROW, Signature Conversion, PI/ISP 컨설팅, BW/SAC를 자체 솔루션으로 보유하고 있습니다. 둘째 스마트팩토리 사업부는 공정·품질·라인물류·R&D 관리 영역의 디지털화를 담당합니다. 셋째 D&C(Datacenter & Cloud) 사업부는 클라우드 컨설팅, 클라우드 마이그레이션, 클라우드 운영·관리, 네트워크·시스템 TA 영역을 책임집니다. 넷째 솔루션·IT보안 사업부는 VDI 서비스, M365 주요 업무, 보안 SM/SI를 담당합니다.

본 채용 부서인 'ERP컨설팅BU SAP-SM-운영컨설턴트'는 첫째 영역에 자리하며, 회사 매출에서 가장 비중이 높은 본업입니다. 2025년 매출 3,278억 원 중 ERP 부문 정확한 비중은 공시되지 않으나, 회사가 SAP 골드 파트너이자 3년 연속 SAP Korea Partner Excellence Award 수상 사업자라는 점, 모든 외부 보도자료가 SAP 사업을 중심으로 나가고 있다는 점을 함께 고려하면 ERP 부문이 매출의 절반 이상을 차지하는 핵심 캐시카우라는 추정이 합리적입니다. 매출 추이로는 2023년 약 2,300억 원, 2024년 3,077억 원, 2025년 3,278억 원으로 빠르게 성장하고 있고, 평균 연봉은 6,421만 원 수준이며 자료에 따라 5,749만 원에서 7,001만 원 사이의 분포를 보입니다.

은행/카드, 증권/보험 같은 금융 영역과 공정물류 같은 전장·제어 영역도 일부 사업으로 가져가고 있고, 청주 흥덕구 일대에서 공정물류 기구 설계 및 구축 경력직을 채용하는 등 제조 현장 자동화 솔루션 사업도 함께 굴립니다. 다만 회사의 정체성과 시장 인식은 SAP ERP 구축·운영 회사라는 점이 중심이고, SM 운영 컨설턴트 직무는 이 정체성의 한가운데에 위치합니다.

3-3. 전략 방향과 'Cloud + AI + ERP+MES 통합'

전자신문 보도에 의하면 이기택 비즈테크아이 ERP컨설팅BU장은 2025년 1월 SAP 행사에서 "국내 기업들에 클라우드 기반의 SAP S/4HANA로의 전환과 AI 활용이 중요한 화두가 됐다", "2025년에는 SAP코리아와 협력을 더 강화해 기업 고객에게 혁신적이고 차별화된 가치를 제공할 것"이라고 밝혔습니다. 이는 비즈테크아이의 중장기 전략을 압축한 메시지입니다.

전략의 첫 번째 줄기는 ECC에서 S/4HANA로 옮겨가는 컨버전 시장 선점이고, 그 무기가 Signature Conversion입니다. 사조CPK, 국도화학, 현대에너지솔루션, LS홀딩스의 SAP S/4HANA 구축·전환을 마쳤다는 자료를 보면 비즈테크아이가 한국 컨버전 시장에서 다양한 산업의 레퍼런스를 빠른 속도로 쌓아 가고 있음을 확인할 수 있습니다. 두 번째 줄기는 중소·중견기업 시장의 클라우드 ERP 보급으로, 그 무기가 GROW(EXprism4GROW)입니다. SAP S/4HANA Cloud Public Edition을 기반으로 한 GROW with SAP 솔루션을 한국 시장에 맞춰 가속화하는 시도입니다. 파이브스페이스 퍼블릭 클라우드를 마쳤다는 보도가 SME ERP 전환 시장에서 비즈테크아이가 선도 위치에 있다는 점을 보여주는 사례입니다.

세 번째 줄기는 LG CNS의 스마트팩토리 솔루션 FACTOVA를 활용한 ERP+MES 통합 솔루션 출시입니다. 위아마그나 사례에서 이수진 GROW ERP팀장이 SAP NOW AI Tour Korea에서 발표한 내용은 이 줄기의 시작점이고, 2025년 하반기부터 SAP Public Cloud ERP와 MES를 통합한 솔루션을 시장에 내놓을 예정이라는 사업 계획이 함께 공개되었습니다. 네 번째 줄기는 AI와 BTP 활용 기능 고도화입니다. SAP가 Joule(생성형 AI 코파일럿)을 모든 솔루션에 내장하는 방향으로 가는 만큼, 비즈테크아이도 AI 기반 자동화·예측 기능을 자사 운영 서비스에 결합하는 사업 모델을 강화 중입니다. 비정형 문서 데이터 전처리·구조화, 다국어 기반 문서 검색 시스템 같은 AI 응용 사례를 자체 R&D 영역으로 확장하고 있습니다.

3-4. 차별화 포인트와 LG 그룹 내 위치

기술 차별화의 핵심은 'Signature Conversion'이라는 자체 컨버전 방법론입니다. 사조CPK 사례에서 확인할 수 있듯이, 비즈테크아이는 한국 환경에 맞춘 펌뱅킹·전자세금계산서·부가세·전자회계 등 3rd Party 솔루션 구현을 표준화한 패키지를 보유하고 있습니다. 글로벌 SAP 표준과 한국 현지 규제·관행을 통합하는 영역에서 토종 컨설팅 펌으로서의 우위를 확실히 가져갑니다. 글로벌 빅펌이 한국 현지화 영역에서 약점을 보이는 것과 비교하면, 비즈테크아이의 한국화 IP는 매우 가치 있는 자산입니다.

LG CNS와의 관계에서는 LG CNS 본체가 'AI·클라우드·컨설팅' 중심 사업 재편(엔트루부문, AI클라우드 사업부)을 가속화하면서 SAP ERP 모듈의 깊은 구현·운영을 비즈테크아이에 더 많이 위임하는 방향성을 보입니다. 이는 비즈테크아이 입장에서 LG 계열사 ERP 영구 수요(LG화학, LG에너지솔루션, LG디스플레이, LG이노텍 등 제조 계열)에 대한 안정적 매출 기반을 의미합니다. 또한 LG CNS 본체가 디지털 전환·AX 영역에서 그룹 내 디자인·SF 코어·통신·서비스 등 새 영역 사업을 키우는 만큼, 비즈테크아이는 SAP라는 견고한 기반 위에 LG CNS의 새 솔루션을 결합한 통합 사업을 함께 만들 기회를 가져갑니다. ERP+MES 통합 솔루션이 그러한 시너지 사업의 첫 모델입니다.

EXprism ERP는 SAP S/4HANA를 기반으로 한 비즈테크아이 자체 패키지로, 한국 중견기업이 SAP를 처음 도입할 때 빠른 구축 기간과 검증된 모델 컴퍼니 기능을 함께 제공하는 솔루션입니다. EXprism4GROW는 SAP S/4HANA Cloud Public Edition을 기반으로 비즈니스 혁신과 클라우드의 가치를 한꺼번에 제공하는 자체 가속화 솔루션이고, GROW with SAP 시장에서 비즈테크아이의 차별화 무기로 활용됩니다. PI/ISP 컨설팅은 회사가 보유한 다수의 프로젝트 수행 경험을 토대로 비전과 목표 달성을 위한 비즈니스 전략과 ISP 서비스를 함께 제공하는 자산입니다. BW/SAC 영역에서는 분석, 계획, 예측을 위한 단일 플랫폼을 제공하고 머신러닝과 증강 분석을 통한 스마트 인사이트를 가져갑니다.

3-5. 리스크 요인과 대응 방향

비즈테크아이가 마주한 주요 리스크는 다섯 가지로 정리할 수 있습니다. 첫째 인력 시장 리스크입니다. 2026~2027년 SAP 컨설턴트 수요가 폭증할 때 글로벌 빅펌이 단가를 끌어올리면서 우수 인력 이탈 가능성이 커집니다. 모든 컨설턴트의 시장 가치가 동시에 상승하기 때문에 처우와 교육 투자 경쟁력이 회사의 인력 유지 전략의 핵심이 됩니다. 비즈테크아이의 평균 연봉이 6,421만 원 수준이고 LG 임직원물 포인트 연간 약 100만 원, 안식휴가 제도, 자녀 학자금 지원 같은 복리후생이 폭넓게 갖춰져 있다는 점은 인력 유지에 긍정적이지만, 글로벌 빅펌이나 외국계 SaaS 회사가 제공하는 연봉과의 격차가 벌어지면 경력 컨설턴트 이탈이 늘어날 수 있습니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

둘째 3자 유지보수 리스크입니다. 리미니스트리트 같은 3자 유지보수 사업자가 한국 시장에서 평균 19% 성장하고 있고, 삼성물산이 ERP 3자 유지보수 사업자로 리미니스트리트를 선정한 사례 이후 다른 대기업으로 검토가 확산하고 있습니다. 만약 LG 일부 계열사가 비용 축소 차원에서 3자 유지보수로 옮겨간다면 SM 시장의 일부가 잠식될 가능성이 존재합니다. 다만 LG 계열사는 LG CNS·비즈테크아이 그룹 내 외주 관행이 매우 강하기 때문에 이 리스크의 실현 가능성은 외부 시장에 비해 낮은 편입니다.

셋째 클라우드 전환에 따른 운영 모델 변화 리스크입니다. SAP S/4HANA Cloud Public Edition은 커스터마이징을 매우 제한하기 때문에 기존 SM 컨설턴트의 ABAP 중심 운영 역량이 BTP, CDS View, Fiori, RAP 중심으로 재편되어야 합니다. 회사 차원에서는 자체 교육 플랫폼과 자격증 응시료 지원을 통해 인력 재교육을 가속화하고 있고, 채용공고 우대사항에 'TR, FM, PS, QM, WM, ABAP, Fiori, CDS View 경험자'를 함께 명시한 점이 이러한 패러다임 이행을 따라잡을 인재를 회사가 의식적으로 확보하려는 노력입니다.

넷째 그룹 의존도 리스크입니다. 매출 중 LG 계열사 비중이 높을수록 LG 그룹 IT 투자 사이클의 영향을 강하게 받습니다. KRG는 2025년 IT서비스 시장의 SM 둔화 원인으로 '계열사 실적 부진에 따른 비용 축소'를 명시한 바 있고, 만약 LG 그룹 주력 계열사인 LG화학, LG에너지솔루션이 IT 투자를 줄이는 국면이 길어지면 비즈테크아이 매출 성장이 둔화할 가능성이 있습니다. 회사가 외부 고객(국도화학, 사조CPK, LS홀딩스, 위아마그나 등)을 적극 확보하는 흐름은 이 리스크를 낮추기 위한 의식적인 분산 전략으로 해석됩니다.

다섯째 평판 리스크입니다. 잡코리아·블라인드 후기에 일부 부정적인 평이 존재합니다. '회사가 대기업으로 분류되어 정부 혜택을 못 받는다', '잘못 배치되면 CNS의 고객 응대만 하게 된다' 같은 평가가 그 예입니다. 회사가 사원 성과급을 7년 연속 지급하고, 호칭 변경 시 100만 원 IT 기기 선물을 제공하고, LG TWINS 홈경기 관람 지원 등 LG 계열 특유의 복리후생을 강화한 것은 이러한 평판 관리에 의식적으로 대응하는 신호로 읽힙니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상의 행간 읽기

인크루트 등에 올라간 비즈테크아이의 공식 인재상은 두 줄에 그칩니다. 하나는 "책임감 있고 성실하며 대인관계 원만한 사람"이고, 다른 하나는 "자기 일에 대한 열정과 전문성을 갖춘 사람"입니다. 회사 인재상이 이 정도로 짧고 추상적이라면 그 행간을 읽어 SM 운영컨설턴트 직무의 본질과 연결해 해석하는 작업이 필요합니다.

'책임감과 성실'은 SM의 본질인 '정기적·반복적 업무를 빠짐없이 처리하는 능력'을 가리킵니다. SM 컨설턴트는 매일 시스템 가용성을 점검하고, 매월 결산을 닫고, 매분기 부가세를 신고하고, 매년 연 결산을 마감합니다. 한 차례라도 빠짐이 있으면 고객사 재무·세무 흐름에 즉시 영향을 줍니다. '대인관계 원만'은 SM 컨설턴트가 매일 현업 사용자(주로 비IT 부서의 회계, 구매, 생산, 영업 담당자)와 주고받는다는 직무 특성을 함축합니다. 사용자가 '데이터를 읽어친다', 'back 단에서 처리해야 한다' 같은 IT 용어를 이해하지 못하기 때문에, 컨설턴트는 사용자 언어로 풀어 설명할 수 있어야 합니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

'열정과 전문성'은 SAP 모듈 4년 이상 경력자에게 추가 모듈(TR, FM, PS, QM, WM)과 신기술(ABAP, Fiori, CDS View) 학습 의지를 묻는 우대사항과 일치하는 키워드입니다. SM 컨설턴트는 동일 모듈만 깊게 파는 것이 아니라, 인접 모듈과 신기술까지 학습 영역을 넓혀가야 시장 가치를 유지할 수 있습니다. 공식 인재상이 짧은 두 줄이지만, 그 안에 SM 직무의 일상이 압축되어 들어 있는 셈입니다.

또한 '대인관계 원만'이라는 표현이 평이해 보이지만, SM 비즈니스의 본질이 '동일 고객사에 5~10년 상주하면서 신뢰를 쌓아 추가 SI 프로젝트로 확장'하는 영업 모델이라는 점을 고려하면 인재상의 무게가 한층 묵직해집니다. 사용자, 고객사 IT 담당자, 외부 감사·세무 담당자, 사내 동료 컨설턴트, 영업·프리세일즈 인력과 두루두루 좋은 관계를 만들고 유지하는 능력은 SM 컨설턴트의 장기 매출 기여도와 곧장 연결되는 자산입니다.

4-2. 모회사 LG CNS 인재상이 미치는 영향

비즈테크아이는 LG 계열사로서 LG Way를 공유합니다. LG CNS의 공식 인재상은 'Right People with Great Value(가치를 실현하는 강한 인재)'이고, 인재 요소로는 '열정과 도전 정신, 전문성을 바탕으로 한 강한 실행력, 협력을 통한 시너지 창출'을 꼽습니다. 리더 요소로는 '비전과 목표 제시, 강한 추진력과 성과 창출, 신뢰 구축과 인재 육성'을 들고, 핵심 가치로는 'Passion(열정), Respect(존중), Integrity(신의성실), Innovation(혁신)'을 표방합니다. LG Way의 행동방식인 '정도경영'은 윤리경영을 기반으로 꾸준히 실력을 키워 정정당당하게 승부하는 LG만의 행동방식이고, 경영이념은 '고객을 위한 가치창조'와 '인간존중의 경영'입니다.

LG의 경영이념 중 '고객을 위한 가치창조'는 SM 운영컨설턴트의 일상 업무와 잘 어울립니다. 고객사 사용자가 매일 보내는 헬프데스크 티켓 하나하나가 '고객을 위한 가치창조'의 작은 단위이고, 매월 결산을 닫는 것이 그 회사의 재무 의사결정 가치를 만들어내는 과정입니다. '인간존중의 경영'은 SM 팀 안에서 동료와 협업할 때, 그리고 고객사 사용자에게 권한 변경·교육·매뉴얼 작성을 할 때 매 순간 작동하는 가치입니다. 정도경영의 세 가지 행동 원칙 중 '원칙과 기준에 따라 투명하게 일한다'는 SM 컨설턴트가 매일 처리하는 회계·재무 시스템 변경의 무결성과 그대로 이어지고, '모든 거래관계에서 공정하게 기회를 제공하고 공정하게 대우한다'는 권한 관리(SoD, Segregation of Duties)의 원칙과 동일선상입니다.

채용 전형에 'LG Way Fit Test(인성검사)'가 별도로 들어가 있다는 점은 비즈테크아이가 LG Way 적합도를 매우 비중 있게 본다는 명확한 시그널입니다. LG 계열사 가치관과 정합하는 인재인지를 정량적으로 점검하는 도구이며, 이는 비즈테크아이의 채용 절차가 그저 SAP 모듈 경력자 풀에서 사람을 뽑는 것이 아니라 'LG Way + SAP 전문성'을 함께 갖춘 인재를 찾는 과정임을 보여줍니다.

또 하나 LG CNS와 공유하는 핵심 역량 영역은 'Marketing, Consulting, Quality, Expertise, Collaboration' 다섯 개 영역입니다. SM 운영컨설턴트 직무에 비춰 보면 Marketing은 영업·프리세일즈 동행 시 활용하는 모듈 전문가 자산, Consulting은 현업 요구를 SAP 표준 기능으로 풀어내는 컨설팅 사고, Quality는 결산 정합성과 SLA 준수율, Expertise는 모듈 깊이의 모듈러 전문성, Collaboration은 다부서·다시스템 협업의 코디네이션 역량으로 각각 매핑됩니다.

4-3. 조직 문화와 워라밸 지향의 LG 스타일

채용공고에 명시된 조직 문화 항목에서 비즈테크아이는 '재택 근무 활용', '선택적 근로시간제(워라밸을

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

위한 1개월 단위)', '호칭의 간결화'를 강조합니다. 호칭 간결화는 LG 그룹 차원에서 추진해 온 '선임' 호칭 통일 정책의 일환으로, 직급 위계가 줄어든 평등한 협업 문화를 지향한다는 신호입니다. 채용공고 복리후생 항목에는 사원 성과급 지급(최근 7년간 연속 지급), 자녀 학자금 지원, LG 임직원물 포인트 연간 약 100만 원, 안식휴가 제도(근속 3년마다 5일), 경조사·기념일 지원, 건강검진·심리상담 지원, 선임 호칭 변경 시 100만 원 상당의 IT 기기 선물, 교육·자격증 취득 지원, LG TWINS 홈경기 관람 지원, 사내 동호회 운영, 법인콘도 운영이 함께 명시됩니다.

특히 '선임 호칭 변경 시 100만 원 상당의 IT 기기 선물'은 직원의 커리어 마일스톤을 회사 차원에서 축하하는 LG 계열 특유의 디테일한 인사 정책입니다. 사원 성과급 7년 연속 지급은 회사 실적이 안정적으로 성장해 왔다는 점, 그리고 그 성과를 임직원과 나누는 문화가 자리잡았다는 점을 함께 보여줍니다. 안식휴가 제도(근속 3년마다 5일)는 SM 컨설턴트처럼 장기 상주 형태의 업무를 수행하는 인력에게 회복 시간을 제공한다는 점에서 의미가 큼니다.

평균 연봉은 자료에 따라 5,749만 원에서 7,001만 원 사이로 정보 출처마다 차이를 보이고 인크루트 자료로는 6,421만 원, 사람인 자료로는 약 7,001만 원이 노출됩니다. 이는 글로벌 빅펌(액센츄어, 딜로이트)에 비하면 낮지만 일반 IT 중견기업보다는 명확히 높은 구간이며, 한국 SAP 컨설팅 시장에서 평균 이상의 처우를 제공한다는 평가가 가능합니다. 잡코리아와 블라인드 후기에서 '플젝 끝나고 내근 근무 시에는 놀 수 있다', '파견 괜찮게 가면 칼퇴 가능, 연차도 자유로운 편'이라는 평이 있는 한편, '급여나 복지는 중소기업 수준인데 회사는 대기업으로 분류되어 정부에서 주는 혜택을 하나도 못 받는다'는 의견도 함께 존재해, '대기업에 준하는 안정성과 중견기업급 처우'라는 절충적 포지션으로 해석할 수 있습니다.

조직 문화의 관점에서 비즈테크아이는 SI 프로젝트의 격무 사이클과 SM 운영의 안정 사이클이 동시에 굴러가는 회사이며, 어떤 고객사에 어떤 사이클로 배치되느냐가 일상의 워라밸 체감에 큰 영향을 미칩니다. 같은 SM 직무라도 결산 시즌과 비결산 시즌의 강도 차이가 크고, 같은 SI 직무라도 컨버전 프로젝트 후반의 안정화 시기와 초기 분석 시기의 강도 차이가 큼니다. 회사가 재택 근무, 선택적 근로시간제, 호칭 간결화 등 유연성을 제공하는 것은 이러한 사이클 격차를 흡수하기 위한 제도적 장치로 작동합니다.

4-4. SAP 운영컨설턴트 도메인이 선호하는 인재 특성

SAP SM 운영컨설턴트 도메인이 일반적으로 선호하는 인재 특성은 여섯 가지 줄기로 정리할 수 있습니다.

첫째 '깊은 도메인 지식과 표현 가능한 커뮤니케이션 능력'입니다. SM은 SI와 달리 매일 현업 사용자(회계·구매·생산·영업 부서의 비IT 담당자)와 주고받는 일이 많습니다. 'back 단에서 처리해야 하는 기능' 같은 개발자 용어를 사용자 언어로 풀어 설명할 수 있어야 하고, 회계·세무·생산 도메인 지식이 누적될수록 시장 가치가 가파르게 올라갑니다. FI/CO 모듈 5년 경력 SM은 사실상 '내부 회계 전문가와 IT 전문가'의 듀얼 정체성을 가진 인재로 자리잡고, 이러한 인재는 컨설팅 시장에서 매우 희소합니다.

둘째 '안정성과 꾸준함을 중시하는 성향'입니다. SM은 화려한 신규 구축이 아니라 '월말 결산, 분기 마감, 전표 검증, 사용자 권한 관리, 인터페이스 모니터링' 같은 정기 업무가 매월 반복되는 직무입니다. 변화를 즐기는 성향보다는 '매월 마감을 안정적으로 담아내는 책임감 있는 성향'이 본질적으로 적합함

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

니다. 비즈테크아이의 인재상 '책임감 있고 성실'은 이 특성을 그대로 가리킵니다.

셋째 '다부서 협업과 인터페이스 사고 능력'입니다. SAP SM 컨설턴트는 ABAP 개발자, BC(Basis) 엔지니어, 클라우드 인프라 엔지니어, 현업 사용자, 외부 인터페이스 시스템(EDI, 펌뱅킹, 전자세금계산서, MES, WMS) 사이를 매개합니다. 채용공고 우대사항의 '인터페이스 운영 우대'는 이 영역을 정조준한 신호입니다. 모듈 사이의 데이터 흐름(MM과 FI, SD와 FI, PP와 CO, HR와 FI)을 머릿속에 그릴 수 있는 시스템 사고가 필수입니다.

넷째 '문제 해결의 끈기'입니다. SM 업무 중 가장 어려운 일은 '한 달에 한 번, 마감 직전에 발생하는 원인 불명의 데이터 오류'입니다. 이때 컨설턴트는 ABAP 코드 디버깅, 마스터 데이터 검증, 인터페이스 로그 추적, BW/SAC 리포트 비교 등 다층적 검증을 야간-주말에도 끈기 있게 수행해야 합니다. 인재상의 '자기 일에 대한 열정'은 이 끈기를 가리키는 키워드입니다.

다섯째 '장기 신뢰 관계 구축 능력'입니다. SM 비즈니스의 본질은 '동일 고객사에 5~10년 상주하면서 신뢰를 쌓아 추가 SI 프로젝트로 확장'하는 영업 모델입니다. SAP 운영 컨설턴트가 그저 운영자가 아니라 '프리세일즈와 차세대 컨버전 영업의 첨병'이 되는 이유입니다. 우대사항에 'PM/PL 경험자', 'SI Project 경험자'를 명시한 것은 SM 인력이 결국 SI 프로젝트와 통합되어 PM-PL로 성장하는 커리어 경로를 회사가 전제하기 때문입니다.

여섯째 '글로벌 표준에 대한 학습 의지'입니다. S/4HANA Cloud Public Edition은 한국 SM 컨설턴트의 전통적 무기였던 'Z-필드/Z-테이블 추가, ABAP 인핸스먼트' 사용을 매우 제한합니다. 대신 BTP, CDS View, Fiori, RAP(ABAP RESTful Application Programming) 같은 'Clean Core' 패러다임을 새로 익혀야 합니다. 우대사항의 'TR, FM, PS, QM, WM, ABAP, Fiori, CDS View 경험자'는 이러한 패러다임 이행을 따라갈 수 있는 인재를 명확히 가리킵니다.

이 여섯 가지 줄기는 어느 하나만 갖췄다고 해서 SM 운영컨설턴트로 자리잡기 어렵고, 시간이 지나면서 함께 성장해야 깊이 있는 인재가 됩니다. 신입은 둘째와 셋째에서, 5년차는 넷째와 다섯째에서, 10년차는 첫째와 여섯째에서 각각의 차별화를 만들어 가는 식의 성장 곡선이 일반적입니다.

4-5. LG 그룹의 정도경영과 SM 직무의 정합성

LG의 정도경영은 '원칙과 기준에 따라 투명하게 일한다, 모든 거래관계에서 공정하게 기회를 제공하고 공정하게 대우한다, 정정당당하게 경쟁하여 이길 수 있는 실력을 키운다'라는 세 가지 행동 원칙으로 정의됩니다. SAP SM 컨설턴트의 일상 업무와 이 세 원칙은 매우 자연스럽게 맞물립니다.

첫째 원칙 '원칙과 기준에 따라 투명하게 일한다'는 SM 컨설턴트가 매일 처리하는 회계·재무 시스템 변경의 무결성 보장에 그대로 적용됩니다. 누가 언제 어떤 데이터를 바꿨고, 그 변경의 근거 문서가 무엇인지를 추적 가능하게 만드는 일은 SM의 본업이고, 이는 정도경영의 첫 번째 원칙과 일치합니다. SAP 시스템의 Change Document, Audit Log, BC Set 등은 이러한 투명성을 시스템적으로 뒷받침하는 도구입니다.

둘째 원칙 '모든 거래관계에서 공정하게 기회를 제공하고 공정하게 대우한다'는 SM 컨설턴트의 권한 관리(SoD, Segregation of Duties) 원칙과 닿아 있습니다. 회계 부서 직원이 거래 등록과 승인을 함께 할 수 없도록 권한을 분리하는 일, 외부 협력사 정보를 외부에 누설하지 않도록 마스터 데이터 보

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

안을 유지하는 일, 사용자 요청을 우선순위 기준에 따라 공정하게 처리하는 일이 모두 이 원칙의 일상 적용입니다.

셋째 원칙 '정정당당하게 경쟁하여 이길 수 있는 실력을 키운다'는 SM 컨설턴트의 자기계발 의무와 함께 갑니다. 회사가 사내 교육 플랫폼을 도입하고 자격증 응시료를 지원하는 것은 이 원칙을 인사 제도로 구현한 모습입니다. SAP 인증 자격증, AWS·Azure 클라우드 자격증, PMP, IT4IT 등 다양한 자격증 취득이 회사 차원에서 권장되며, 그 결과 비즈테크아이 컨설턴트의 시장 경쟁력은 시간이 지날수록 강화됩니다.

LG Way Fit Test는 정도경영을 정량적으로 측정하는 도구로 작동합니다. 단지 정직성, 윤리성을 묻는 인성검사가 아니라, 일상 업무에서 정도경영을 실천할 수 있는 사람인지 다층적으로 점검합니다. SAP SM 운영컨설턴트가 매일 다루는 회계·재무 데이터의 무결성과 권한 관리의 공정성이 곧 LG Way의 행동방식과 직결되기 때문에, 이 직무에 LG Way Fit이 잘 맞는 인재가 들어오는 것은 회사와 직원 양 쪽에 매우 좋은 시너지를 만들어냅니다. 정도경영의 가치관을 일상 업무에서 자연스럽게 실천하는 사람이 SM 직무에서 장기적으로 성과를 내고 후배를 잘 키우는 리더로 성장해 갑니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무의 핵심 역할과 시간 단위별 워크플로우

SAP SM 운영컨설턴트의 업무는 시간 단위별로 매우 정형화되어 있습니다. 하루, 한 달, 한 분기, 한 해라는 네 가지 시간 단위가 동심원처럼 겹치며 굴러갑니다.

하루 단위로는 첫째 오전 시스템 가용성과 인터페이스 모니터링이 들어갑니다. EDI, 펌핑, MES, 외부 SaaS와의 데이터 송수신 정합성을 점검하고, 야간 배치 잡(Batch Job)의 결과 로그를 확인합니다. 둘째 현업 헬프데스크 티켓에 응대합니다. 권한 변경, 마스터 데이터 수정 요청, 트랜잭션 오류 분석이 주요 티켓 유형이고 하루 평균 5~15건 정도가 들어옵니다. 셋째 소규모 변경관리를 처리합니다. 3~4일 공수 안에 끝나는 기능 추가나 수정 개발이 SM 컨설턴트의 일상이며, 더 큰 공수가 필요한 변경은 별도 SI 프로젝트로 분리됩니다. 넷째 일일 마감 데이터 검증이 들어갑니다. SD 출하, MM 입고, FI 전표의 정합성을 비교 검증해 대조표가 맞는지 확인합니다.

한 달 단위로는 첫째 월말 회계 마감 지원이 가장 큰 비중을 차지합니다. FI/CO 결산 보조, 원가 배부 검증, BW 리포트 데이터 검증이 매월 25일 전후 일주일에 집중됩니다. 둘째 월 단위 권한 리뷰가 들어갑니다. SoD(Segregation of Duties)를 점검해 회계 등록자와 승인자가 분리되어 있는지, 부서 이동자의 권한이 적시에 회수되었는지 확인합니다. 셋째 Preventive Maintenance가 들어갑니다. 주기적 시스템 점검, 백업 검증, 로그 정리, 오랜 미사용 잡의 비활성화 같은 안정화 작업이 이 카테고리입니다. 넷째 월간 변경관리 회의가 들어갑니다. 현업 부서별 추가 요구사항을 모아 우선순위를 정하고, 다음 달 SM 작업 계획을 수립합니다.

한 분기와 반기 단위로는 부가세 신고 지원, 외화 평가 점검, S/4HANA 또는 ECC 패치 적용 여부 결정, 분기 결산 지원, 반기 결산 지원이 들어갑니다. 한 해 단위로는 첫째 연 결산 지원이 12월 말부터 다음 해 3월까지 이어지며 외부 감사 대응, 세무 보고가 함께 굴러갑니다. 둘째 연 1회 SAP

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

Support Package 적용-테스트가 들어갑니다. 셋째 신규 법규 대응이 들어갑니다. 전자세금계산서 개정, 국제회계기준(IFRS) 변경, ESG 공시 요건 등이 매년 하나둘씩 추가됩니다. 넷째 차세대 SAP 버전 업그레이드 사전 영향도 분석과 스코핑이 들어갑니다.

이 네 가지 시간 단위가 동심원처럼 겹치므로, SM 컨설턴트의 업무 강도는 결산 시즌, 부가세 신고 시즌, 연 결산 시즌에 가파르게 올라가고 그 사이 시기에는 비교적 평탄한 흐름을 보입니다. 회사가 재택 근무와 선택적 근로시간제를 운영하는 것은 이러한 사이클 격차를 흡수하기 위한 제도적 장치로 작동합니다.

5-2. 내부와 외부 이해관계자 맵

SM 운영컨설턴트의 협업 대상은 매우 다층적입니다. 내부적으로 첫째는 같은 모듈의 동료 컨설턴트입니다. 예를 들어 FI 운영팀 안에서도 회계, 세무, 관리회계, 자산회계, 외환회계 같은 세부 영역으로 분담이 되어 있고, 사람 사이의 협업이 매일 일어납니다. 둘째는 인접 모듈 컨설턴트입니다. SD 컨설턴트와 FI 컨설턴트의 청구서 발행 흐름, MM 컨설턴트와 FI 컨설턴트의 입고와 매입 전표 흐름, PP 컨설턴트와 CO 컨설턴트의 생산 원가 흐름, HR 컨설턴트와 FI 컨설턴트의 급여 전표 흐름 등 모듈 사이의 데이터 흐름을 두고 일상적인 협업이 일어납니다.

셋째는 ABAP 개발자입니다. 개발 공수가 큰 변경은 SM 컨설턴트가 요구사항을 정리하고 ABAP 개발자가 코드를 짜는 분담이 일반적입니다. 넷째는 Basis(BC) 엔지니어입니다. 시스템 가용성, 성능 이슈, 사용자 권한 설정이 BC 영역이고, SM 컨설턴트와의 협업이 매우 잦습니다. 다섯째는 PM과 PL입니다. 프로젝트화된 변경관리(Major Change Request)는 SM의 일상 작업과 분리되어 PM/PL이 리딩하는 형태로 굴러갑니다. 여섯째는 영업과 프리세일즈입니다. SM 컨설턴트가 모듈 전문가 자격으로 차세대 컨버전 영업에 동행하는 경우가 매우 흔합니다.

외부적으로 첫째는 고객사 IT 부서입니다. SAP 시스템 담당자가 SM 컨설턴트의 일차 카운터파트가 됩니다. 둘째는 고객사 현업 사용자입니다. 회계, 구매, 생산, 영업, 인사 부서의 비IT 담당자가 매일 헬프데스크 티켓을 보내옵니다. 셋째는 SAP 코리아입니다. Support Backbone을 통한 이슈 에스컬레이션, 라이선스 관리, 신제품 정보 수신 등이 SAP 코리아와의 접점입니다. 넷째는 3rd Party 벤더입니다. EDI, 전자세금계산서, 펌뱅킹, MES, WMS 벤더와의 인터페이스 정합성 협이가 정기적으로 일어납니다. 다섯째는 외부 감사·세무 컨설팅 펌입니다. 연 결산 시 데이터 정합성 인터뷰가 진행되고, 결산 마감 보조 자료를 함께 검토합니다.

이해관계자 맵이 이렇게 넓다는 것은 곧 '커뮤니케이션 역량이 직무 성과의 절반 이상을 결정한다'는 의미이고, 비즈테크아이 인재상의 '대인관계 원만'이 그저 인사치레가 아니라 직무 본질이라는 점을 다시 확인시켜 줍니다. 사용자 한 명 한 명에게 매번 친절하게 응대하는 능력, 인접 모듈 컨설턴트와 데이터 흐름을 빠르게 합의해 가는 능력, ABAP 개발자에게 명확한 요구사항을 글로 전달하는 능력, 영업과 동행할 때 모듈 전문가로서 신뢰를 만드는 능력이 모두 SM 컨설턴트의 일상 자산입니다.

5-3. 필요 역량과 기술·지식·소프트스킬 세 줄기

기술 역량 줄기에서 채용공고가 명시한 필수와 우대 사항을 종합하면 다음과 같습니다. 필수 요건은 'SAP 모듈 운영 경력 4년 이상(CO/FI/SD/MM/PP/BC/HR 중 1개 이상)'이고, 우대 사항은 'TR(Treasury), FM(Funds Management), PS(Project System), QM(Quality Management),

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

WM(Warehouse Management), ABAP, Fiori, CDS View 경험자, PM/PL 경험자, SI 프로젝트 경험자, 인터페이스 운영 경험자입니다. S/4HANA 시대에 추가로 요구되는 신규 역량은 첫째 S/4HANA의 Universal Journal과 Material Ledger 변화 이해입니다. 둘째 Embedded Analytics(CDS View 기반)이 있고, 셋째 Fiori UX, 넷째 BTP 통합 시나리오, 다섯째 Joule(생성형 AI 코파일럿) 활용입니다. 비즈테크아이가 자체 솔루션 GROW(EXprism4GROW)와 Signature Conversion을 보유하므로, 입사 후에는 회사 고유 방법론과 템플릿 학습이 필요합니다.

지식 역량 줄기에서 가장 중요한 것은 '회계, 세무, 생산, 물류 등 도메인 지식'입니다. SAP 모듈은 결국 회계 차변·대변, 원가 배부, 재고 평가, 생산 BOM, 외환 평가 같은 비즈니스 프로세스의 디지털화이며, 모듈을 깊게 다루려면 비즈니스 자체를 이해해야 합니다. 한국적 특수성(전자세금계산서, 부가세 신고, 펌뱅킹, 4대 보험 연동) 지식도 필수이고, 이 한국화 영역에서 비즈테크아이의 Signature Conversion이 자체 IP를 보유하고 있다는 사실은 회사가 이 지식 영역을 매우 중시한다는 점을 말해 줍니다. 산업별 도메인 지식도 누적적인 자산입니다. 제조업의 BOM과 라우팅, 화학업의 배치(Batch) 관리, 식품업의 유통기한·로트 관리, 패션업의 시즌·SKU 관리, 유통업의 물류 흐름 관리, 금융업의 IFRS와 외환 평가 등 산업별 특수성이 모듈 운영 깊이의 차별화를 만듭니다.

소프트스킬 줄기에서는 첫째 문서화 능력이 들어갑니다. 변경 이력, 운영 매뉴얼, 인계서 작성이 SM 컨설턴트의 일상 산출물이고, 이 산출물의 품질이 회사의 운영 자산의 깊이를 결정합니다. 둘째 우선 순위 판단 능력입니다. 다수 현업 요청 중 영향도와 긴급도를 판단해 처리 순서를 정하는 일이 매일 일어납니다. 셋째 협상력입니다. 현업 요구가 시스템 표준에서 벗어날 때 표준 SAP 기능으로 우회하는 방안을 설득력 있게 제안할 수 있어야 합니다. 넷째 학습 민첩성입니다. 새 모듈, 새 버전, 새 기술을 빠르게 흡수하는 능력이 시간이 갈수록 시장 가치를 좌우합니다. 다섯째 윤리와 정직입니다. LG Way의 정도경영과 정합하는 가치관이 일상의 의사결정에서 작동해야 합니다.

5-4. 성과 지표(KPI) 추정과 평가 포인트

비즈테크아이의 정확한 KPI는 비공개이지만, 일반적인 SAP AMS 업계 관행과 LG 계열사 SLA 표준에 비추어 추정 가능한 KPI를 정리하면 다음과 같습니다.

첫째 시스템 가용률입니다. 평일 업무시간 기준 99.7~99.9% 수준이 SAP 운영 SLA의 일반적 약속이고, 이 가용률을 지키는 일이 SM 컨설턴트의 일차 책임입니다. 둘째 평균 장애 대응 시간(MTTR)입니다. Critical(시스템 다운, 결산 마감 차질) 1시간 이내, High(특정 트랜잭션 사용 불가) 4시간 이내, Medium(특정 사용자 권한 이슈) 1영업일 이내, Low(일반 문의) 2영업일 이내 같은 구간이 일반적 약속입니다. 셋째 SLA 준수율로서 95% 이상 유지가 통상의 목표입니다. 넷째 사용자 만족도 조사로서 연 1~2회 시행되며 5점 만점 기준 4점 이상이 일반적 KPI입니다. 다섯째 변경관리 처리량으로서 월 N건 이상 처리가 인력 단위 KPI에 들어갑니다.

여섯째 컨버전·신규 SI 영업 기여입니다. SM 인력이 모듈 전문가 자격으로 영업에 동행한 횟수, 그리고 그 영업에서 수주가 일어난 비율이 회사 차원의 가치 지표로 환산됩니다. 일곱째 모듈 자격증과 교육 이수율입니다. SAP 인증 자격증, 회계 자격증, AWS·Azure 클라우드 자격증 등이 인사 평가에 가산됩니다. 여덟째 Knowledge Transfer 문서 작성률입니다. 운영 매뉴얼, 운영 가이드, 트러블슈팅 가이드 문서를 얼마나 충실히 작성했는지가 평가에 들어갑니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

인사 평가에서는 정량 KPI 외에도 'LG Way Fit', '정도경영 실천', '동료 평가(360도)', '고객사 추천 의향 (NPS)'이 함께 가중치를 가질 가능성이 큼니다. 특히 동일 고객사에 장기 상주하는 SM 직무 특성상 고객사의 추천 의향과 만족도가 매우 중요한 가중 지표가 되고, '이 컨설턴트와 다음 컨버전 프로젝트도 함께하고 싶다'라는 고객의 의사가 결국 회사의 다음 SI 매출로 이어집니다.

평가 사이클은 LG 계열사 표준에 따라 연 1~2회로 운영되고, 사원 성과급이 7년 연속 지급되었다는 사실에서 알 수 있듯이 평가 결과가 보상에 명확하게 연결되는 구조입니다. 컨설팅 회사의 일반적 평가 항목인 'Utilization(가동률)'도 KPI에 들어갈 가능성이 큼니다. SM 컨설턴트의 가동률은 동일 고객사 상주 시간이 곧 가동률이 되므로 변동성이 SI 컨설턴트보다 낮은 편입니다.

5-5. 대표 워크플로우 시나리오와 한 달의 일상

가상의 워크플로우를 구체적으로 그려 보면 SM 운영컨설턴트의 한 달이 어떻게 흘러가는지를 입체적으로 이해할 수 있습니다. 시점은 매월 25일, 월말 결산 D-3일이고 본인은 고객사 A의 FI 운영컨설턴트라고 가정합니다.

오전 9시, 인터페이스 모니터링 대시보드를 점검합니다. 펌뱅킹에서 전일 입금 데이터 12건이 미연동된 사실을 발견하고, BC 엔지니어와 협업해 Job 재실행을 요청합니다. 펌뱅킹 벤더의 SFTP 서버 일시 장애가 원인이었고, Job 재실행으로 12건이 정상 연동됩니다. 오전 10시 30분, 현업 회계팀에서 '특정 사업부 원가 배부가 이상하다'라는 헬프데스크 티켓이 들어옵니다. CO 컨설턴트와 함께 배부 키마스터 데이터를 점검하니 이번 달 신설된 사업부의 배부 비율이 0%로 잘못 설정되어 있다는 사실을 확인합니다. 마스터 데이터를 수정하고, 변경 근거를 문서화하여 변경 이력에 등록합니다.

점심 후 오후 1시 30분, 차세대 S/4HANA 컨버전 영업 미팅에 모듈 전문가 자격으로 동행합니다. 영업 담당자, 프리세일즈 담당자, 고객사 IT 부서장 미팅에서 'Universal Journal 도입 시 현 ECC의 BSEG 테이블 사용 ABAP 100여 본의 영향도'를 설명하고, Signature Conversion 방법론으로 어떻게 영향도를 줄일 수 있는지 사례를 제시합니다. 오후 4시, 사무실로 돌아와 ABAP 개발자가 작성한 변경 패치를 코드 리뷰합니다. 변경의 비즈니스 의도와 코드의 구현이 일치하는지 확인하고, 단위 테스트와 통합 테스트 시나리오를 함께 검토합니다. 오후 6시, 익일 D-2 일일 점검 체크리스트를 작성한 뒤 퇴근 준비를 합니다.

D-1, 26일에는 현업 회계팀 마감 회의에 배석하여 결산 진행 상황을 모니터링합니다. 미반영 전표가 있는지, 사업부별 손익이 정상 산출되는지를 확인합니다. D-Day, 27일 결산일에는 야간까지 데이터 정합성 산출과 재무제표 검증을 지켜봅니다. 새벽 2시 무렵 결산이 무사히 닫히면 결산 보고서를 회계팀에게 전달하고 퇴근합니다. 다음 날 결산 후 점검(Post Closing Check)을 수행하고, 발견된 이슈를 변경관리 백로그에 등록합니다.

이 일련의 흐름이 매월 반복되며, 분기·반기·연간으로 강도가 증폭됩니다. 매년 12월 말부터 다음 해 3월까지 이어지는 연 결산 시즌은 SM 컨설턴트의 한 해 중 가장 강도가 높은 시기이고, 외부 감사 대응이 더해지면서 야간 근무가 늘어나는 경우가 많습니다. 회사가 안식휴가 제도(근속 3년마다 5일)를 운영하고, 결산 후 회복 시간을 보장하는 문화가 자리잡은 것은 이러한 사이클 격차를 회복시키는 데 의미 있는 제도적 장치입니다.

이 워크플로우 안에서 SM 운영컨설턴트가 그저 운영 관리자가 아니라 컨버전 영업의 첨병이자 모듈

심층분석보고서: 비즈테크아이-SAP-SM-운영컨설턴트

전문가로 활동하고 있다는 점이 잘 드러납니다. 한 달의 일상 안에 일상 운영, 사용자 응대, 변경관리, 영업 동행, 결산 지원, 사후 점검이 모두 포함되어 있고, 컨설턴트 한 명이 회사 매출의 안정 매출 (SM)과 신규 매출(SI 영업 기여) 양쪽에 동시에 기여하는 구조입니다. 이러한 입체적 직무 설계가 SAP SM 운영컨설턴트가 한국 IT 서비스 시장에서 매우 희소하면서도 시장 가치가 가파르게 올라가는 이유입니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **SAP Korea — S/4HANA Cloud ERP 페이지** — <https://www.sap.com/korea/products/erp/s4hana.html>
2. **SAP Korea — RISE with SAP / Cloud ERP Private Edition** — <https://www.sap.com/korea/products/erp/s4hana-private-edition.html>
3. **SAP Korea — 파트너 프로그램** — <https://www.sap.com/korea/partners/partner-program.html>
4. **SAP Korea News — 삼성전기 S/4HANA 전환 완료** — <https://news.sap.com/korea/2026/04/%EC%82%BC%EC%84%B1%EC%A0%84%EA%B8%B0-sap-%ED%94%84%EB%A6%AC%EB%AF%B8%EC%97%84-%EC%84%9C%ED%94%8C%EB%9D%BC%EC%9D%B4%EC%96%B4-%EA%B8%B0%EB%B0%98-s4hana-%EC%A0%84%ED%99%98-%EA%B5%AC%EC%B6%95/>
5. **Business Research Insights — SAP S/4HANA 애플리케이션 서비스 시장 규모** — <https://www.businessresearchinsights.com/ko/market-reports/sap-s-4hana-application-services-market-118959>
6. **IMARC — 한국 IT 서비스 시장 규모 보고서** — <https://www.imarcgroup.com/report/ko/south-korea-it-services-market>
7. **IBM — SAP S/4HANA 정의 및 컨설팅** — <https://www.ibm.com/kr-ko/think/topics/sap-s4hana>
8. **CIO — SAP offers big discount to lure on-prem S/4HANA customers to Rise** — <https://www.cio.com/article/1302411/sap-offers-big-discount-to-lure-on-prem-s-4hana-customers-to-rise.html>
9. **Living-stone Tech — SAP ECC Support Ends in 2027** — <https://blog.livingstone-tech.com/en/knowledge/sap-ecc-support-ends-in-2027-your-options>
10. **Rimini Street — 2027년 SAP ECC 지원 종료** — <https://www.riministreet.com/kr/blog/no-extension-to-ecc-support-2027-deadline/>

11. ITWorld — SAP 사용 기업이 알아야 할 7가지 트렌드 —
<https://www.itworld.co.kr/article/3566545/sap-%EC%82%AC%EC%9A%A9-%EA%B8%B0%EC%97%85%EC%9D%B4-%EC%95%8C%EC%95%84%EC%95%BC-%ED%95%A0-7%EA%B0%80%EC%A7%80-%ED%8A%B8%EB%9E%9C%EB%93%9C.html>
12. 디지털데일리 — SAP ERP 전환 시리즈, 클라우드 ERP 전환과 3자 유지보수 —
<https://ddaily.co.kr/page/view/2024012508060466242>
13. 전자신문 — 비즈테크아이, SAP Korea Market Expansion Leader 수상 —
<https://m.etnews.com/20250418000106>
14. 전자신문 — 비즈테크아이-사조CPK SAP S/4HANA PCE 전환 완료 —
<https://www.etnews.com/20240923000117>
15. 전자신문 — 비즈테크아이, 위아마그나 SAP Public Cloud ERP 성공 구축 —
<https://www.etnews.com/20250821000058>
16. 전자신문 — SAP ERP 컨버전 IT 빅3(삼성SDS·LG CNS·SK C&C) 가세 —
<https://www.etnews.com/20250103000186>
17. 전자신문 — 비즈테크파트너스, DX/BPO 인적분할 단행 —
<https://www.etnews.com/20220701000051>
18. 전자신문 — SAP ERP 구버전 지원 연말종료 대책 —
<https://www.etnews.com/20250102000174>
19. ZDNet Korea — 삼성SDS·LG CNS·SK, AX 인사 키워드 동상이몽 —
<https://zdnet.co.kr/view/?no=20251205105935>
20. ZDNet Korea — 삼성SDS·LG CNS 2분기 AI 리더십 —
<https://zdnet.co.kr/view/?no=20250725103952>
21. ZDNet Korea — KRG 2025 국내 ICT 시장 전망 —
<https://zdnet.co.kr/view/?no=20241113202500>
22. 데이터넷 — KRG 2025 국내 기업용 ICT 시장 분석 —
<https://www.datanet.co.kr/news/articleView.html?idxno=197754>
23. 시사저널e — 삼성SDS vs LG CNS, 챗GPT 경쟁 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=418811>
24. 컴퓨터월드 — 2025년 주요 IT 시장 전망 —
<https://www.comworld.co.kr/news/articleView.html?idxno=51426>
25. LG.co.kr — LG Way 공식 페이지 — <https://www.lg.co.kr/about/lgway/1>
26. LG CNS — LG Way 인재상 공식 페이지 —

<https://www.lgcns.com/kr/company/about/lgway>

27. LG CNS — 진행 중인 채용 안내(인재영입) — <https://www.lgcns.com/kr/careers/recruit-info>

28. 인크루트 — 비즈테크아이 기업정보(매출·인원·인재상·연혁) — <https://www.incruit.com/company/328658/>

29. 사람인 — 비즈테크아이 2026년 기업정보 — [https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/TjBJajkzVGs1enJJejhIWHk5dytEZz09/company_nm/\(%EC%A3%BC\)%EB%B9%84%EC%A6%88%ED%85%8C%ED%81%AC%EC%95%84%EC%9D%B4](https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/TjBJajkzVGs1enJJejhIWHk5dytEZz09/company_nm/(%EC%A3%BC)%EB%B9%84%EC%A6%88%ED%85%8C%ED%81%AC%EC%95%84%EC%9D%B4)

30. 블라인드하이어 — 비즈테크아이 SM 운영컨설턴트 채용공고 상세 — <https://www.blindhire.co.kr/job/7115>