B2B 영업 실무 · 고객 미팅과 경쟁 제안

박재혁

하담 세일즈랩 대표

“저는 고객이 왜 우리 걸 사야 하는지 찾아내는 걸 잘합니다.”



010-2291-5419 · jhpark@hdsaleslab.kr
hdsaleslab.kr

약 100억 원
2022~2026년 개인 누적 수주액

약 48억 원
2025년 개인 담당 거래 수주액

주요 경력

2026.09 ~ 현재 — **하담 세일즈랩 대표**
B2B 영업 및 AI 활용 교육, 기업 영업전략 컨설팅, 창업팀 고객 발굴·판로 멘토링을 진행합니다.

2020.03 ~ 2026.08 — **㈜아인스원 기술영업 차장**
3인 회사에서 진동시험기·환경챔버 영업을 전담했습니다. 신규 고객 발굴, 현장 요구 분석, 견적·기술제안서 작성, 경쟁 PT 발표와 입찰, 계약·납품 및 사후 고객 대응을 맡았습니다.

2016.10 ~ 2019.09 — **Salesworks 부지점장**
NGO 대면 모금 영업 조직에서 신입 영업사원 채용과 교육을 맡고, 현장에서 첫 대화와 응대 방식을 코칭했습니다.

2014 ~ 2016 — **학원 강사**
학생 대상 수업을 진행하며 강의 경험을 쌓았습니다.

학력 및 집필

2006.02 졸업 — 과천외국어고등학교 중국어과

영업 실무서 집필 — 『작은 회사가 큰 고객을 뚫는 법』 원고 완성 · 출판사 투고 중

영업 프로젝트 및 출강 이력

강의에서 다루는 수주 경험

시험 방향 전환에 걸리던 8시간을 2시간으로

고객은 시험 방향을 바꿀 때마다 두 사람이 장비 한 대를 다시 준비하는 작업을 당연하게 여겼습니다. 박재혁 강사는 수직용과 수평용 장비를 따로 두는 구성을 제안했습니다. 이 방식이 고객의 구매 규격에 반영돼 수주로 이어졌습니다.

3년간 관리한 고객에게서 10억 원 이상 수주

새 장비를 살 시점이 정해지기 전부터 고객을 방문하고 견적에 대응하며 시험 조건을 파악했습니다. 이후 진동시험기와 환경챔버를 결합한 시스템 3세트를 수주했습니다.

주요 납품 프로젝트

FITI시험연구원	40톤 복합진동시험기
구미전자정보기술원	12톤 복합진동시험기
한국가스안전공사	12톤 진동시험기

주요 강의 및 멘토링

2026.10 하담 세일즈랩	「B2B 고객관리와 고객미팅」 공개강의 기획·진행 (20명)
2026.10 연세대학교 미래캠퍼스	모두의창업 참여팀별 고객 발굴 및 영업전략 멘토링
2026.10 동명대학교	모두의창업 시제품 단계 판로 영업 특강 및 조별 멘토링
2026.09 서울AI재단 오픈포럼	「성과로 이어지는 AI 활용 B2B 영업 노하우」 특강
2026.09 소수정예 영업 워크숍	솔루션 셀링 실전 · 참가자 거래 사례를 활용한 딜 클리닉



서울AI재단 오픈포럼



하담 세일즈랩 공개강의