

AI Sales. Human Impact.

# AI 세일즈 인텔리전스

B2B 영업의 맞춤 제안 준비를 돕고,  
더 많은 미팅과 매출 성과를 만듭니다

PROBLEM

# B2B 아웃바운드, **맞춤 제안이 좋다는 것은 다 알고 있습니다**

B2B 고객은 하루에 수십 통의 영업메일을 받습니다. **일반적인 이야기**를 하면 열어보지도 않습니다

**일반적인 아웃바운드** → 무시!

“ 귀사에 도움이 되실 것 같아 연락드립니다.  
저희 솔루션의 특징은... ”

일반적 고객 반응: **“또 스팸이네”** → 삭제

- 평균 콜드메일 응답률 2~3%
- 대량 발송 의존, 다수 Lead 필요

**맞춤제안 아웃바운드** → 반응!

“ 최근 동남아 진출 발표를 보고,  
현지 B2B 개척 전략을 준비했습니다... ”

일반적 고객 반응: **“응? 공을 들였네?”** → 흥미

- 맞춤 콜드메일 응답률 2~3배\*\*
- 보유 Lead에서도 높은 전환율 기대 가능

\* Instantly 2026 Cold Email Benchmark Report · Woodpecker 2천만 이메일 분석 결과, advanced personalization 그룹 약 2.4배 반응

PROBLEM

# 그런데, 그 동안은 맞춤 제안을 왜 못 했을까요?

맞춤 제안의 효과는 누구나 알지만, '실행의 벽'이 너무 높았습니다

01



“ 제안 1건에  
최소 2~3시간 걸려요 ”

타겟 기업 리서치, 뉴스 분석,  
Pain Point 파악, 제안 논리 구성 등..  
1건 제안 준비하는 데만  
너무 많은 시간이 듭니다.

02



“ 확률 높은 곳에만  
준비할 수 밖에 없어요 ”

물리적으로 하루에 최대 2건 제안을  
만들기도 힘들다 보니,  
단가 높고 확률 높은 고가치 고객만  
선별적으로 준비하게 됩니다

03



“ 결국 매번  
같은 논리로 제안하죠 ”

맞춤 제안 준비를 한  
소수의 기업 외에는  
결국 같은 소개서를 가지고 복붙하여  
제안할 수 밖에 없습니다

# AI로 영업 Pre-sales를 맞춤화하여, 미팅 수를 늘려드립니다

이전에 불가능 했던 맞춤 제안을, AI를 통해 5~10분만에 완성할 수 있습니다



## Sales 특화 AI 기능

가망 고객군 현황/최신 뉴스,  
영업 맥락 기반 적합 대상 추천



AI가 심층 리서치 및 영업 논리 제안,  
이메일 초안까지 제공



소개서 및 리서치 결과 기반,  
상대방 맞춤 제안서 생성

## 달라진 영업 방식

가장 확률이 높을 것 같은  
List를 보고 선별하여 컨택

AI 제안논리 확인 및  
맞춤형 이메일 붙여 넣고 송부

맞춤형 제안서 보내고, 전화  
→ 미팅에만 집중 & 성과

## STEP 1

# '지금' 영업하기 좋은 최적의 타겟 기업을 찾아줍니다

제품 소개서와 업로드한 영업 Context에 맞는 기업을 ~20개씩 탐색해서 보여드리고, 엑셀로 다운로드도 가능합니다.

## KEY FEATURES

- ✓ 제품 특성 기반 최적 타겟 기업 자동 추천
- ✓ 기업별 Fit Score 및 추천 사유 제공
- ✓ 공개 연락처 정보 자동 탐색
- ✓ 최신 뉴스, 영업 맥락, 채용 공고 반영

### [실제 AI 제작/활용 예시] 제품 소개서 업로드 후, 추천 기업 리스트 및 공개 연락처 정보 탐색 결과물

#### 추천 기업 Top 10

↓ 다운로드

한화에어로스페이스 대기업 항공우주·방산 제조 채용 활발

추천 부서 - 인사팀

2026년 상반기 대규모 경력직 공개채용을 진행 중이며, 디지털 제조 플랫폼 구축·생성형 AI 서비스 개발 등 IT-AI 직무를 다수 신규 채용하고 있어 AI 역량평가 도입 필요성이 매우 높습니다. 제조 데이터 거버넌스, LLM 기반 서비스 개발 등 직무별 실무 역량 검증 수요가 명확하게 확인됩니다.

근거

2026 상반기 한화에어로스페이스 경력사원 대규모 채용 공고에서 '디지털 제조 플랫폼 구축/운영', '생성형 AI 서비스 기획 및 설계', 'LLM 기반 서비스 개발 및 고도화' 직무를 공개 모집 중임이 확인됩니다. 채용 사이트(hanwhaaerospace-recruiting.com)를 통해 직접 확인되었습니다.

출처 →

100  
점  
리서치 시작 >

02-729-5500 · 대표(본사) · 출처

HD현대 대기업 조선·항공업-에너지 채용 활발

추천 부서 - 그룹 HR본부

그룹 차원의 AI 조직을 통합 구성하여 개발자 대규모 채용을 지속 추진 중이며, 2025년 하반기 경력직 공채에서 제조업 IT 시스템 구축 경험자를 우대 조건으로 명시하는 등 AI-DX 인재 확보 경쟁이 매우 활발합니다. AI 역량의 객관적 검증 수단 필요성이 명확합니다.

근거

HD현대 25년 하반기 경력직 공개채용 페이지(hd-careers.com)에서 '제조업 IT시스템 구축 및 운영 경험 우대', '시스템 아키텍처', '그룹사 개발 플랫폼 기획/설계/구축' 직무가 확인됩니다. CIO 인터뷰에서 그룹 AI 조직 통합 운영 전략과 인재 확보 방식이 공식 발표되었습니다.

출처 →

100  
점  
리서치 시작 >

snsdsales@hd.com · 대표(그룹 차원) · 출처

STEP 2

# 타겟 기업을 영업 관점 심층 리서치 후, 맞춤 제안 논리를 만듭니다

AI가 타겟 기업의 최신 현황, 산업 트렌드, 채용 공고 현황, 경쟁 상황 등 리서치하고 어떤 식으로 제안할지 접근법/전략을 제안합니다

리서치 대상 **한글** <https://www.hancom.com>
다른 회사인가요?

아래 내용을 확인하고 필요하면 직접 수정하세요. 수정한 내용이 제안서에 반영됩니다.

**개요**

<small>별도 기준 매출 (2025)</small> <b>1,753억 원</b> <small>인크루트-캐치 기업정보 / 한컴 공시</small>	<small>2026년 별도 매출 목표</small> <b>2,100억 원</b> <small>한글과컴퓨터 공시 (금융감독원 전자 공시, 2026.04.20)</small>	<small>임직원 수</small> <b>441명</b> <small>인크루트 기업정보 (2025 기준)</small>	<small>연결 기준 매출 (2025)</small> <b>3,267억 원</b> <small>캐치 기업정보 (연결 기준)</small>
<small>2026년 영업이익 목표</small> <b>600억 원</b> <small>한글과컴퓨터 공시 (2026.04.20)</small>	<small>비오피스 매출 비중 목표</small> <b>50%</b> <small>한글과컴퓨터 2026년 경영 목표 공시 관련 보도 (티스토리 펀드아이기)</small>		

**제안 전략**

왜 이 기업인가  
 한컴은 2026년을 전사적 AI 내재화 원년으로 선포하고 기술본부를 포함한 전 직군에 AI 에이전트 상시 활용을 의무화했지만, 실제로 어느 직원이 어느 수준으로 AI를 활용할 수 있는지 측정하는 체계가 없어 의무화 선언과 실행 사이의 간극이 벌어지고 있습니다. 기술본부는 AI 기반 제품 (Hancom Assistant, Hancom Pedia, AI Orchestrator 등)을 직접 개발하고 검증하는 조직인 만큼, 내부 개발자와 기획자의 AI 실무 역량을 객관적으로 데이터화하는 것이 제품 경쟁력과 직결됩니다.

왜 지금인가  
 한컴이 2026년 비오피스 매출 50% 목표와 AI 오케스트레이션 기업으로의 전환을 공식 선언한 지금이 역량 진단 체계를 선제적으로 구축할 최적의 타이밍이며, 카카오-네이버 등 동종 IT 기업들이 이미 AI 역량 측정 체계를 내부화하면서 역량 데이터 없이 운영하는 기업과의 격차가 빠르게 벌어지고 있습니다.

우리의 차별점  
 개발 직군 특화 AI 역량평가(M-Dev: 코딩+AI 협업 역량, 60-120분) — 한컴 기술본부 개발자의 AI 어시스트 사용 로그 분석과 코드베이스 평가까지 가능한 유일한 평가 체계  
 단순 지식 O/X가 아닌 '문제 해결 과정(Process) 전체 분석' — 프로그래밍 5대 핵심 역량(목표정의-역락설계-지시명확성-반복개선-결과검증)을 각 50% 비중으로 측정해 이력서 허수 필터링 가능  
 1,200+ 기업 고객·5만+ 평가 데이터·2,000+ 검증 문항 기반으로 직군별 역량 맵핑 리포트 제공 — 기술본부 내 개발/기획/PM 직군별 AI 역량 격차를 수치로 가시화해 교육 우선순위와 프로젝트 배치 기준으로 즉시 활용 가능

경쟁사 동향  
**카카오** 2024년부터 전사 AI 역량 진단 체계를 도입해 직군별 AI 활용 수준을 정기 측정하고, 측정 결과를 기반으로 개발자-비개발 직군별 차등 AI 교육 커리큘럼을 운영 중. 카카오는 국내 IT 기업 중 전사 AI 역량 데이터화에 선제적으로 투자한 사례로 꼽히며, 이를 통해 AI 프로젝트 투입 인력의 사전 역량 검증 기준을 내부화했습니다.

네이버 HyperCLOVA X 기반 AI 도구들 전사 도입하면서 임직원 AI 활용 역량을 사내 인증제(AI 배지 시스템)로 관리하기 시작, 직군별 역량 수준을 공식 데이터로 측정하여 AI 프로젝트 배치와 승진 심사에 반영하는 체계를 구축한 것으로 알려져 있습니다. 동종 SW 기업들이 단순 AI 교육에서 역량 측정-인증 체계로 진화하고 있는 추세를 보여줍니다.

채용 시그널 **관심 시그널**  
 한컴은 2025-2026년 대규모 채용 전환형 인턴-경력 공고를 통해 개발-기획-솔루션-IT기술영업 등 다양한 직군에서 적극적으로 인력을 충원 중이며, 이는 AI 전환 가속에 따른 조직 확장 시그널로 해석됩니다. 다만 기술본부 AI 역량평가 관련 전담 채용공고는 현재 확인되지 않아 moderate 수준으로 판단됩니다.

대규모 채용 전환형 인턴-경력 (솔루션-SI-CRM-ERP, 경영-비즈니스기획 외 15개 직무) (다수 (2026년 1월 마감 공고 확인))  
 솔루션-기술영업-기획-개발 전 직군 동시 채용 진행, AI 에이전트 전환화 선언 이후 인력 확장 시기와 일치  
 AI 의무화 선언 직후 전사 채용 확대 → 신규 입사자 AI 역량 사전 스크리닝 및 기존 인력 역량 진단 수요가 동시에 발생하는 시점으로, 채용+내부 진단 이중 시나리오 제안 가능

제품 PO (경력) (1건 (2025년 12월 마감 공고 확인))  
 AI 통합 제품(Hancom Docs 등) 기획-관리 직무로 추정, AI 활용 역량 보유 여부가 핵심 업무 요구건

**리서치 SUMMARY**

한글과컴퓨터는 2026년을 '전사적 AI 내재화 원년'으로 공식 선포하고, 개발-기획-마케팅-인사-재무 등 전 직군에 AI 에이전트 상시 활용을 의무화했는데, 정작 기술본부 내 개발자와 기획자의 실제 AI 활용 역량 수준을 객관적으로 검증할 내부 기준이 없어 프로젝트 배치와 교육 투자 우선순위 결정에 공백이 생긴 상태입니다. 기술본부장(CTO급)에게 '현재 어떤 기준으로 AI 프로젝트에 개발 인력을 배치하고 있는가'라는 질문으로 대화를 열고, 전사 AI 의무화 선언과 실제 역량 측정 수단 부재 사이의 간극을 데이터로 메워줄 수 있는 파일럿 부서 단위 평가 시나리오로 접근하는 것이 가장 유효합니다. IT서비스 기업이 자체 AI 역량 내재화를 공식 선언한 타이밍과 기술분부라는 핵심 의사결정 부서가 명확히 특화된 점에서 영업 대상에 매우 적합한 기업입니다.

**영업 인사이트**

한컴이 2026년 '전사적 AI 내재화 원년'을 공식 선포하고 개발-기획-마케팅-인사-재무 전 직군 AI 에이전트 의무화를 발표했으나, 내부에서 역량 수준을 측정하는 체계가 공개된 바 없습니다(AI타임스-연합뉴스 등 2025년 12월 보도 다수 확인).

## KEY FEATURES

- ✔ 타겟 기업 현황 및 Pain Point 자동 분석
- ✔ 우리 제품과의 Fit 및 차별화 포인트
- ✔ 제안 논리 반영한 개인화 이메일
- ✔ 도입부/질문/거절상황 별 콜 스크립트 생성

## STEP 2

# 타겟 기업에 최초 제안할 이메일, Call 스크립트를 생성합니다

기업 리서치와 생성한 영업 논리 기반,  
맞춤 Call/메일 초안을 작성하여 제공합니다.

### [실제 AI 제작/활용 예시] 특정 기업 선택 후, 해당 기업 맞춤 이메일 및 콜 스크립트 생성 결과물

이메일 초안 한국어 English

제목  
DX 인재 역량 검증 관련

본문  
안녕하세요 [redacted] 인사 담당자님.  
BreadAI의 관리자입니다. 상반기 사업 실행으로 바쁘실 시기에 메일 드립니다.  
네패스가 'Process-Data-People' 3축 DX 전략을 공식화하고 HR 혁신 프로젝트를 통해 HRSM 서비스를 도입하신 것을 보았습니다. DX 전환이 본격화될수록, 반도체-소재 등 기술 집약 직무에 재배치하거나 신규 채용할 인재의 AI 실무 역량을 객관적으로 검증하는 수단이 필요해지는 시점이기도 합니다. 기존 인적성-면접 중심의 평가 방식으로는 실제 AI 활용 역량을 확인하기 어렵다는 점이 유사한 DX 추진 제조 기업들의 공통된 과제였습니다.  
저희 프로그래머스 AI 역량평가는 1,200개 이상의 기업 고객, 5만 건 이상의 누적 평가 데이터를 바탕으로, 단순 지식 암기가 아닌 실무 문제 해결 역량을 객관적으로 진단합니다. DX를 추진 중인 제조 중견기업에서 내부 전환배치 선발 기준으로 활용한 이후 채용 미스매치가 눈에 띄게 줄었다는 피드백을 받고 있습니다.

아웃룩 열기 본문 복사

콜드콜 스크립트

1. 오픈너  
[redacted] 인사 담당자님, 안녕하세요. BreadAI의 관리자입니다. DX 인재 역량 검증과 관련하여 연락드렸습니다.

2. 연결고리 + 가치  
네패스가 DX 전략을 공식화하고 HR 혁신 프로젝트도 실제로 진행하신 것을 보았습니다. 저희가 유사한 DX 추진 제조 기업들과 일해보면, 반도체-소재 등 기술 직무로 인재를 재배치하거나 신규 채용할 때 AI 실무 역량을 검증할 마땅한 수단이 없다는 점이 공통된 고민이라고요. 프로그래머스 AI 역량평가를 도입하신 제조 기업들에서는 내부 전환배치 선발 기준이 명확해졌다는 피드백을 받고 있습니다.

3. 질문  
현재 기술 직무 채용이나 내부 전환배치를 진행하실 때, AI 실무 역량은 어떤 방식으로 확인하고 계신지 여쭙봐도 될까요?

4. 거절 대응  
"관심 없습니다"  
그렇게 말씀하시는 분들이 처음에는 대부분 그러십니다. 다만 DX 전환 중에 내부 인재 재배치 기준이 없어서 채용 후 미스매치가 반복된다는 게 유사 기업들의 공통 어려움이었는데, 저희가 그 부분을 어떻게 해결했는지 5분만 사례 공유드려도 될까요?  
"바빠서요"  
네, 충분히 이해합니다. 이번 주나 다음 주 중 편하신 시간에 30분 정도 말씀 나눠볼 수 있을까요?  
"메일로 보내주세요"  
"이미 쓰는 게 있어요"

## KEY FEATURES

- ✔ 타겟 기업 현황 및 Pain Point 자동 분석
- ✔ 우리 제품과의 Fit 및 차별화 포인트
- ✔ 제안 논리 반영한 개인화 이메일
- ✔ 도입부/질문/거절상황 별 콜 스크립트 생성

# STEP 3

# 5~10분 만에 맞춤 제안서가 완성됩니다

타겟 기업의 상황에 맞춘 15~20장 분량의 전문 제안서가 자동 생성됩니다.

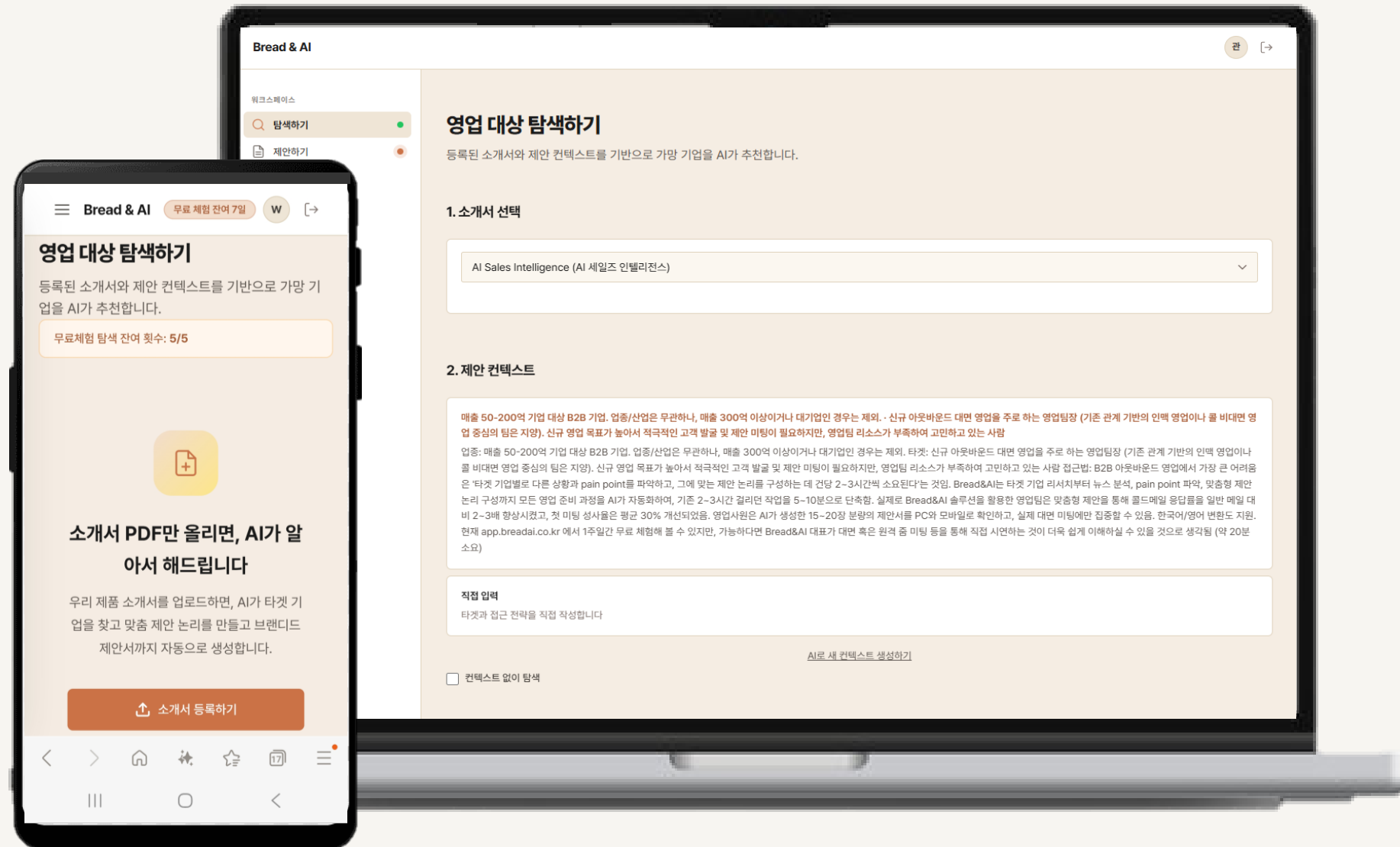
## KEY FEATURES

- ✓ 최초 메일 발송시 활용가능한 Readymade 자료
- ✓ 원본 소개서의 Tone & Color 활용
- ✓ PPT 형태로 다운로드 및 활용 가능
- ✓ 기업별 특화 템플릿 제작 가능 (PRO 요금 기준)



# 영업사원은 **Web**으로도, **모바일**로도 간편하게 쓸 수 있습니다

사무실에서 **PC**로 영업 대상 탐색하고 제안 논리를 만들거나, 심지어 **이동 중**에도 미팅 자료 생성이 가능합니다.



# Bread&AI를 도입하시면, **이런 변화**가 일어납니다

**+30%**

**Outreach 미팅율 개선**

맞춤 제안으로  
응답율이 달라집니다

**10x**

**영업준비 생산성**

1개 기업 맞춤 제안에 드는  
생산성 기존 대비 10배

**~10분**

**평균 소요시간**

리서치부터  
제안서 완성까지

\*실제 도입 기업의 활용 결과 기반 숫자입니다

# [예시] Funnel 개선에 따른 매출 증대 효과 Simulation

\* 솔루션 판매 단가: 500만원 가정

예시적

제안 수 증대

+~10%

[탐색하기] 기능을 통해  
추가 outreach 확대

미팅 수 증대

+~30%

맞춤 메일/제안에 따른 회신  
및 수락, 초도 미팅 수 증대

계약 수 증대

+~30%

동일 미팅 to 계약을 가정 시,  
계약 수 증대

도입 후 매출 Impact 예시) 5명 Team 기준,  
AI 도입 전: 월 500만원 X 30개 계약 = 월 1.5억 매출  
AI 도입 후: 월 500만원 X 40개 계약 = 월 2.0억 매출 (+0.5억/월)

# 가장 최신의 AI와 전략컨설팅 펴의 제안 로직을 결합했습니다

## 제안서 작성 시스템 흐름도

→ 비즈니스에 즉시 활용 가능한 수준의 논리 + 퀄리티 기준으로 생성



# AI로 달라지는 B2B 맞춤 제안, 합리적인 가격으로 시작하세요

(VAT 별도 기준)

Recommended

## BASIC

**100만원 / 월**  
(3개월 단위 결제, 총 300만원, 5인 기본)

**플랜 포함 사항 :**

기본 제공 계정	5인
맞춤 제안서 생성	무제한*
제안서 템플릿	범용 템플릿

타겟 기업 심층 분석 및 페인포인트 도출  
기업별 맞춤 아웃바운드 이메일 작성  
첫 미팅 성사를 위한 검증된 기본 제안 템플릿 제공

## PRO

**133만원 / 월**  
(3개월 단위 결제, 총 400만원, 10인 기본)

**플랜 포함 사항 :**

기본 제공 계정	10인
맞춤 제안서 생성	무제한*
제안서 템플릿	자사 특화 템플릿 커스텀

**Basic 플랜의 모든 기능 포함**  
**고객사 전용 디자인 / 로고 템플릿 세팅**  
**초기 온보딩 세션 지원**

## Enterprise

**Custom**  
(연간 계약, 요구사항에 따른 협의)

**플랜 포함 사항 :**

기본 제공 계정	무제한 (협의)
맞춤 제안서 생성	무제한*
제안서 템플릿	다중 브랜드 커스텀

**Pro 플랜의 모든 기능 포함**  
기업 맞춤형 온보딩 및 팀단위 교육 제공  
다수 계정 통합 관리 및 부서별 워크스페이스 분리  
전담 CSM 배정 및 우선 기술 지원

\* 계정 추가 옵션 (Add-on): 기본 계정 초과 시, 3개월 기준 Basic 1인당 50만원, Pro 1인당 40만원이 추가됩니다.

\* 공정 사용 정책 (Fair Use Policy): 제안서 무제한 사용을 원칙으로 하되, 비정상적인 과다 호출 (어뷰징) 감지 시 이용속도가 제한될 수 있습니다.

COMPANY

# Bread & AI 가 귀사의 성장을 돕겠습니다

AI Sales. Human Impact.



AI 시대의 B2B Sales는 달라야 한다는 생각으로  
회사에 직접적인 매출 Impact를 줄 수 있는 솔루션을 제공합니다



회사 주소 서울특별시 송파구 가락로 244 (방이동, 동원빌딩)

이메일 [contact@breadai.co.kr](mailto:contact@breadai.co.kr)

전 리멤버앤컴퍼니 사업본부장 (HR사업, 마켓솔루션사업)

전 BCG 서울오피스 이사

전 케이뱅크은행 창립멤버, KT

학력 KAIST 졸업

“ 지금 바로 **무료 체험**하시고  
직접 판단해 보세요 ”

무료 회원 가입하시면 기업 탐색 및 리서치,  
맞춤형 이메일과 콜 스크립트, 제안서 생성까지  
**Bread&AI의 모든 기능을 1주일 동안 무료 체험** 가능합니다

문의 신청

웹사이트 <http://www.breadai.co.kr>

이메일 [contact@breadai.co.kr](mailto:contact@breadai.co.kr)