



크리테오, 아태지역 성장 이끌 신임 사장으로 케네스 파오 선임

[크리테오 보도자료=2019.02.19] 오픈 인터넷 기반 광고 플랫폼 기업 크리테오(나스닥: CRTO)는 케네스 파오(Kenneth Pao)를 아태지역 사장으로 선임했다고 밝혔다. 파오 신임 사장은 빠르게 성장중인 아태지역의 전반적인 전략과 지역 운영 업무를 총괄한다.



<케네스 파오(Kenneth Pao) 크리테오 아태지역 사장>

파오 사장은 일본 도쿄에 상주하면서 한국, 중국, 일본, 인도, 싱가포르, 호주 등 아태지역 주요 시장을 총괄할 예정이다. 각 지역 팀과 긴밀한 협력을 통해 새로운 사업 개발과 광고주 및 파트너사와의 관계 강화를 위해 집중한다는 계획이다.

크리테오는 현재 아태지역 전반에 걸쳐 쿠팡(Coupang), LF몰(LFmall), 야후재팬(Yahoo! JAPAN), 아이코닉(THE ICONIC), 굿가이즈(The Good Guys), 잘로라(ZALORA), 티키(TIKI), 센도(Sendo.vn), 타타 클리큐(Tata CLIQ), NYKAA 등 주요 고객을 보유하고 있으며, 인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 대만, 태국, 베트남에서도 사업을 진행하고 있다.

크리테오 글로벌 판매 및 운영 부회장인 그레고리 가자뉴(Gregory Gazagne)는 “파오 사장은 아태지역, 특히 일본과 중화권에서의 풍부한 경험과 더불어 지난 9년간 리테일 및 광고 기술 시장에서 리더십 경험을 쌓은 책임자다”라며 “역동적인 아태지역에서 오픈 인터넷에 기반한 플랫폼을 제공한다는 크리테오의 비전을 훌륭하게 실현할 것으로 믿고 있다”라고 말했다.



파오 사장은 "아태지역의 인공지능 시장은 2025년까지 1,360억 달러¹ 규모로 성장할 것으로 기대된다. 이 지역의 옴니채널 고객은 전체 고객의 7%밖에 되지 않지만 전체 매출의 27%²를 차지한다. 이러한 추세는 디지털 비즈니스의 운영 방식과 소비자의 관심을 사로잡기 위한 전략에 변화를 가져오고 있으며, 크리테오는 이를 통한 성장 가능성에 주목하고 있다"라며 "크리테오는 모든 규모의 소매 업체, 브랜드 및 퍼블리셔들이 크리테오의 데이터와 기술을 통해 최상의 서비스를 실현할 수 있도록 지원할 예정이다. 또한 적극적인 연구개발 활동과 차별화된 솔루션을 통해 업계 발전에 기여하는 크리테오와 함께 하게 되어 기쁘다"라고 말했다.

파오 사장은 크리테오에 합류 전 디지털 비디오 및 TV 광고 소프트웨어 기업인 비디올로지(Videology) 그룹에서 7년 가까이 재직했다. 그는 아태지역 전무이사를 거쳐 최고 운영 책임자를 역임했으며, 고객을 위한 새로운 수익 창출과 가치 제안을 구축함으로써 비즈니스 성장을 이끌었다. 비디올로지에 입사하기 전에는 윌렘-에이단(Willem-Aidan)의 공동창업자이자 이사를 역임하고, 에스퀼(Esquel) 그룹의 소매 및 유통 부문의 공동 CEO로 활약했다.

크리테오는 2018년 4분기 기준 19,500개 이상의 고객을 보유하고 있다. 이는 2018년 대비 7% 증가한 것으로, 고객 유지율은 90%에 달한다. 크리테오의 앱 비즈니스는 전 세계적으로 전년 대비 54% 성장했다. 2018년 아태지역 매출은 전년 대비 6% 증가한 2억 2,300만 달러를 기록했으며, 이는 2018년 크리테오 전체 매출의 23%를 차지한다.

<회사소개>

크리테오(NASDAQ: CRTO)는 중립성, 투명성, 포괄성을 지향하는 디지털 광고 플랫폼을 제공한다. 2,700명의 크리테오 직원들은 크리테오의 탁월한 머신러닝과 세계 최고 수준의 데이터셋을 바탕으로 전 세계 19,500개 고객사들과 수 천 개 프리미엄 매체사들이 모든 채널에서 효과적인 광고를 전개할 수 있도록 한다. 또한 다양한 규모의 기업들이 고객에게 더 나은 정보와 서비스를 제공하기 위해 필요한 기술을 제공한다. 보다 자세한 정보는 크리테오 홈페이지(www.criteo.com)에서 확인할 수 있다.

¹ Tractica, [아시아의 AI](#), 2018년 11월

² 크리테오 2018년 3분기 APAC 지역 글로벌 커머스 리포트, 2018년 11월