

Sales AI Agent Peakro

더선한(주)



HIGHLIGHTS

W
3억
매출 성장 기여 (24~25년도)

N
A2A
Agent-to-Agnet 이코노미

S
98%
고객 만족도
(72개사 / 24~25년도)

E
500+
리드젠 성사 횟수



B2B 세일즈의 근본적인 문제점을 19년간 만나서 묻고 탐험해 옴.

결국 본질은 '어떤 길을 누구를 통해 시작하느냐!' 에 달려 있음을 발견했습니다.

- 01 유망 잠재고객 획득 (리드 추천)
- 02 해외 진출에 대한 희망과 부담감
- 03 거절에 대한 공포 (대면 미팅 경험)
- 04 콜드 콜(메일) 보내기 (법적 이슈)
- 05 CRM 사용의 불편함 (또 다른 일)



**판매 가능성이 높은
잠재고객 추천 좀 해주세요!**

* 125개 회사 CEO 및 세일즈피플, FGI 결과 및 A/B 테스트

성공한 기업은 저마다의 이유로 잘나가고, 어려운 기업은 대부분 영업력이 다소 부족함.

특히 기술창업자가 CO-FOUNDER 인 경우 좋은 기술을 보유하고 있지만 판매를 하지 못하는 경우가 많습니다.

99%

신규 세일즈가 필요한 기업
(잠재 유망고객 소개 희망)

4/10 중

마케팅/세일즈팀
(대표자가 직접 영업)

5천 만원

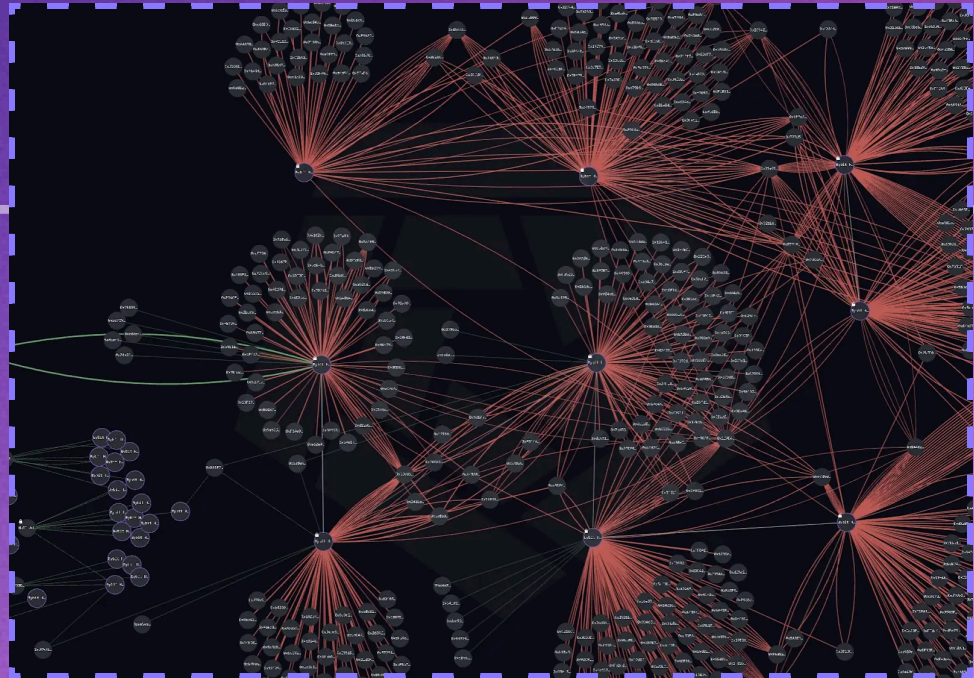
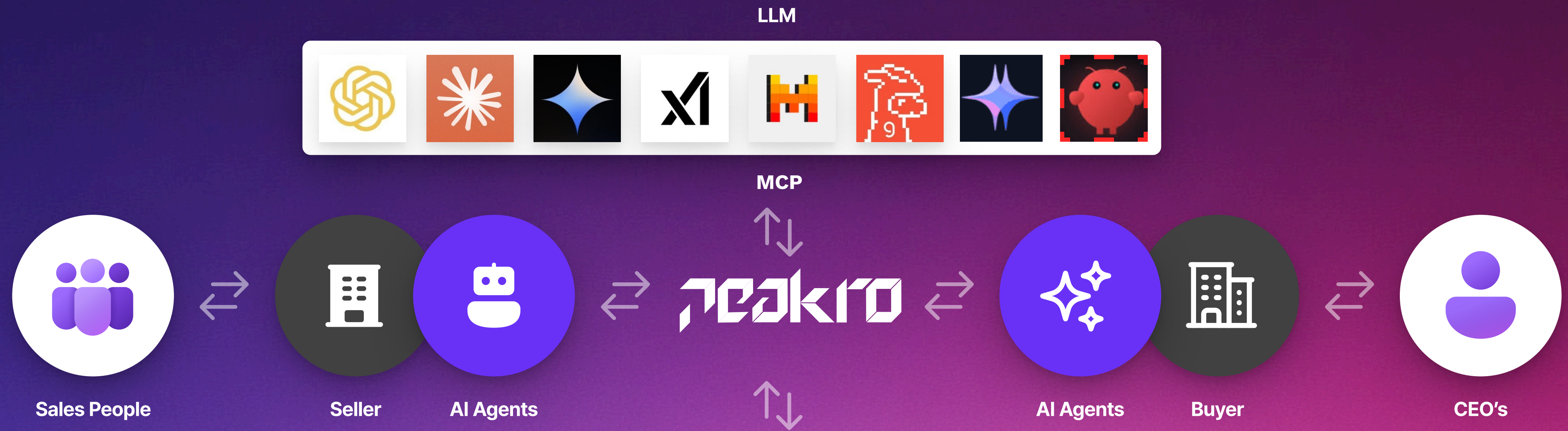
평균 영업비
(기존 자문자 기준)

* FGI : 스타트업 CEO 및 세일즈 담당자 8,967명 (2019 ~ 2026)

✨ A2A 프로토콜로 비효율을 줄이고, 매출 증가를 할 수 있지 않을까?

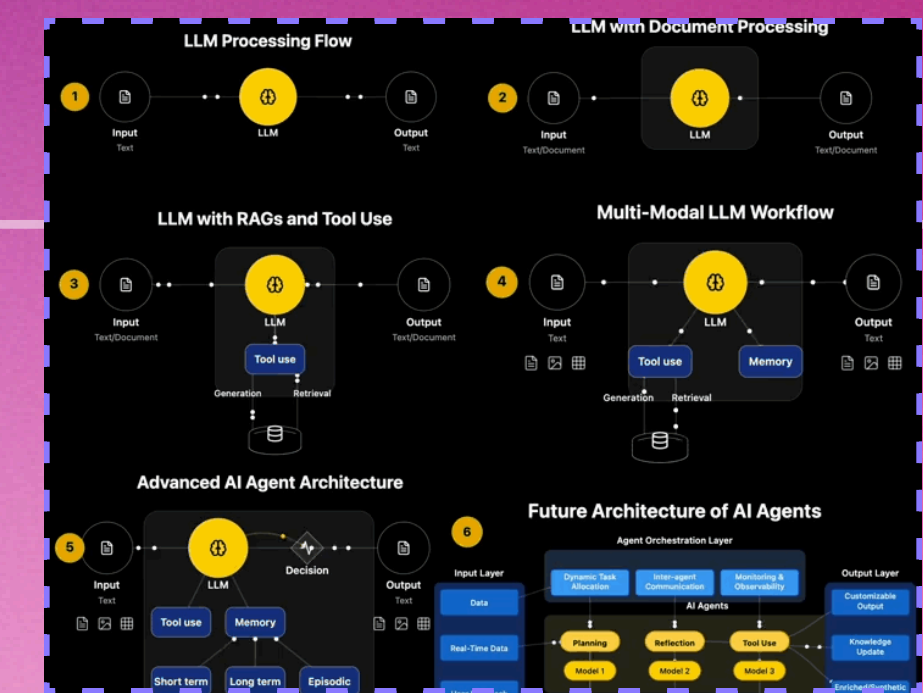
A2A ECONOMY : 세일즈 AI 에이전트간 DEAL 소싱 후 영업 기밀 DB 수집

셀러 및 바이어 상호작용 AGENTIC AI 기반 세일즈 성과 극대화 솔루션 개발



A2A

- 1. RLVR
- 2. DATA 저장소
- 3. 자기 강화 학습 루프



1) 리드 스카우터(Lead Scout) > 2) 리드 분석가(Lead Analyst) > 3) 적합성 평가기(Fit Evaluator) > 4) 우선순위 결정자(Prioritizer) > 5) 전략 제안자(Stratgy Proposer) > 6) 조정자(Coordinator)

자연스럽게 찾은 PMF 및 GTM 전략

입소문만으로 100개+ 파트너사 확보!
파트너사 평균 매출 3억 증가!



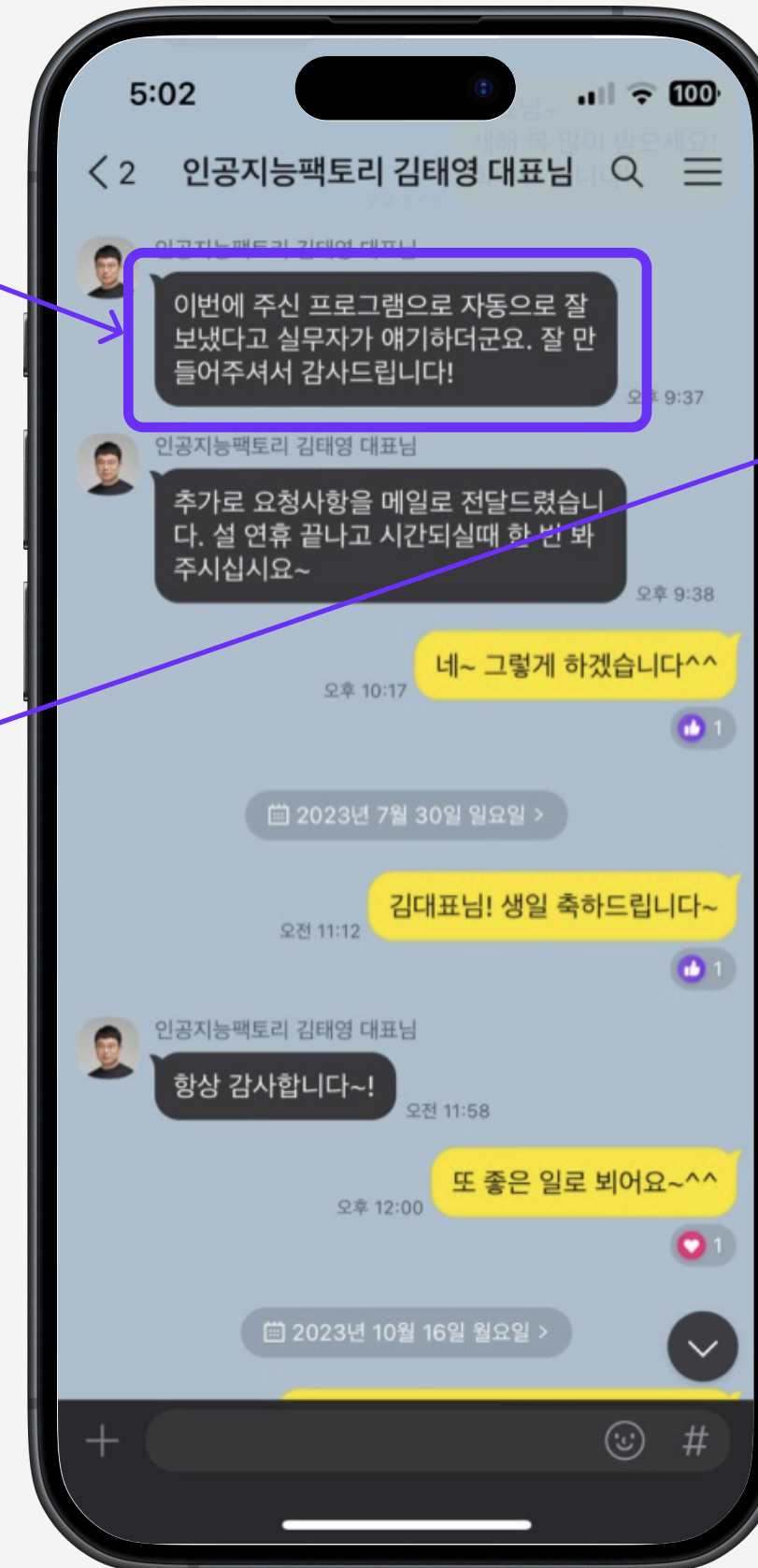
후기 문서24 RPA 통한 학교 리드 지속적 증가
김태영 대표이사



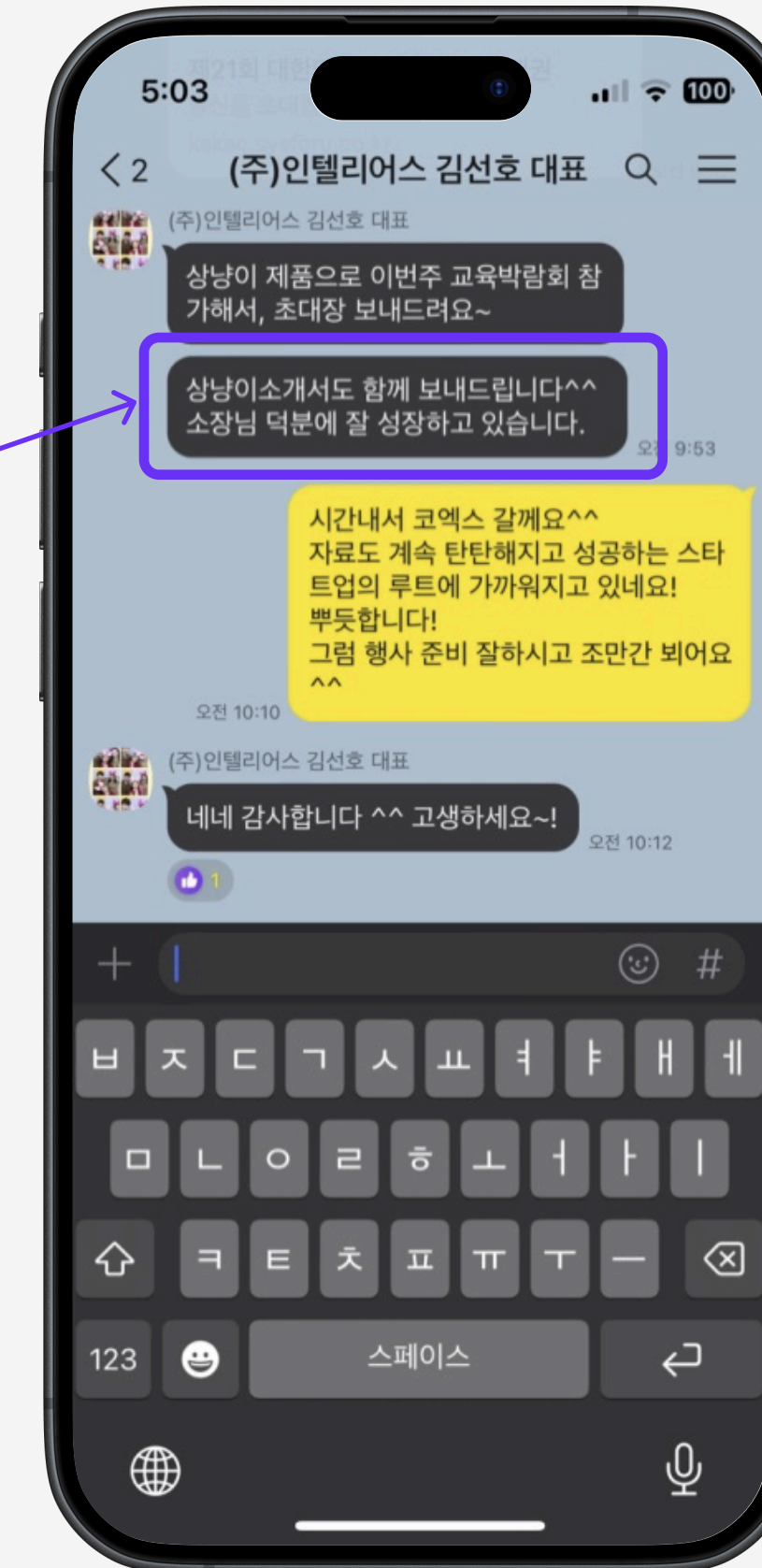
도입 효과 교육청 및 학교에 제품 영업
김선호 대표이사



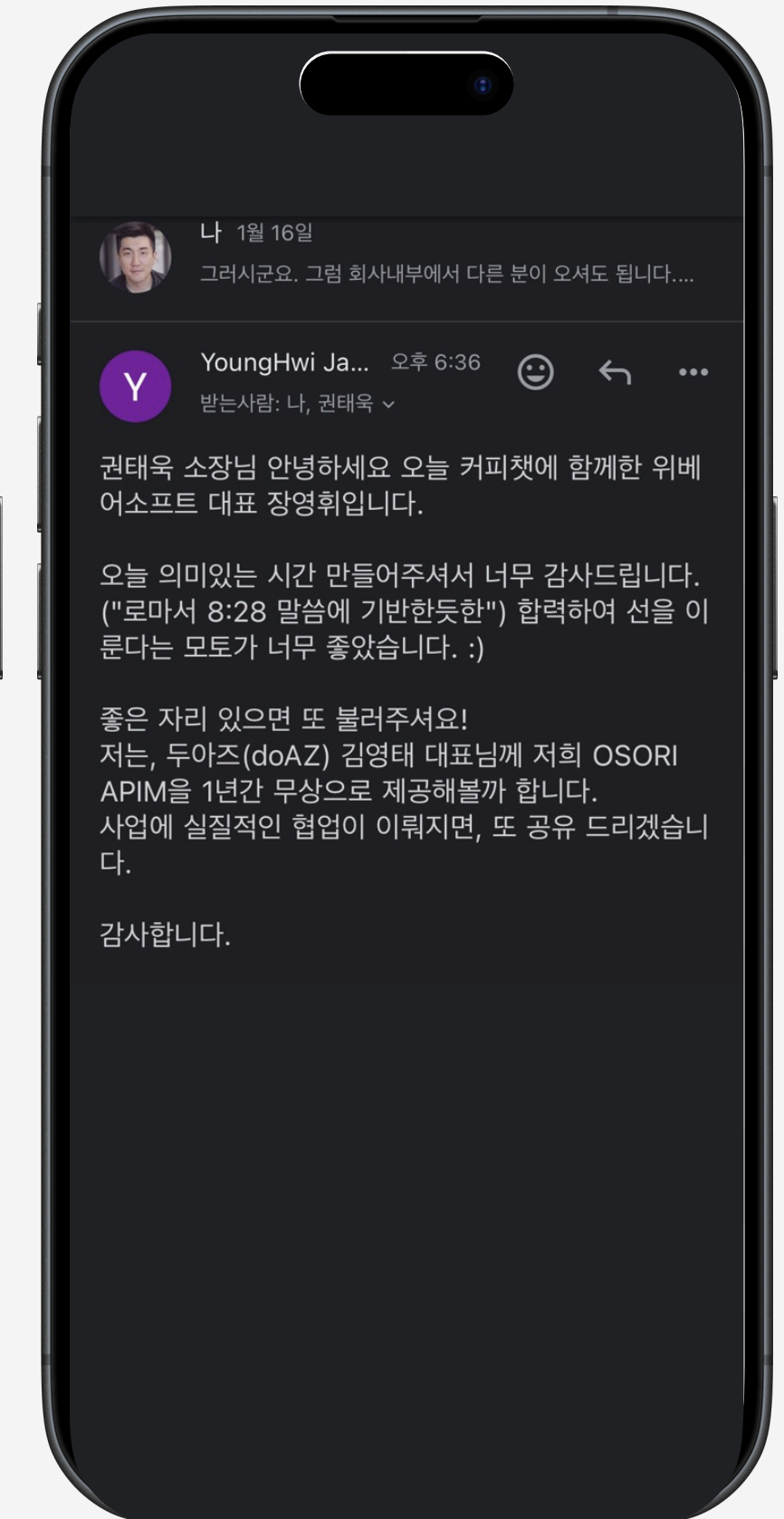
고객 만족도 98점+



(주)인공지능팩토리



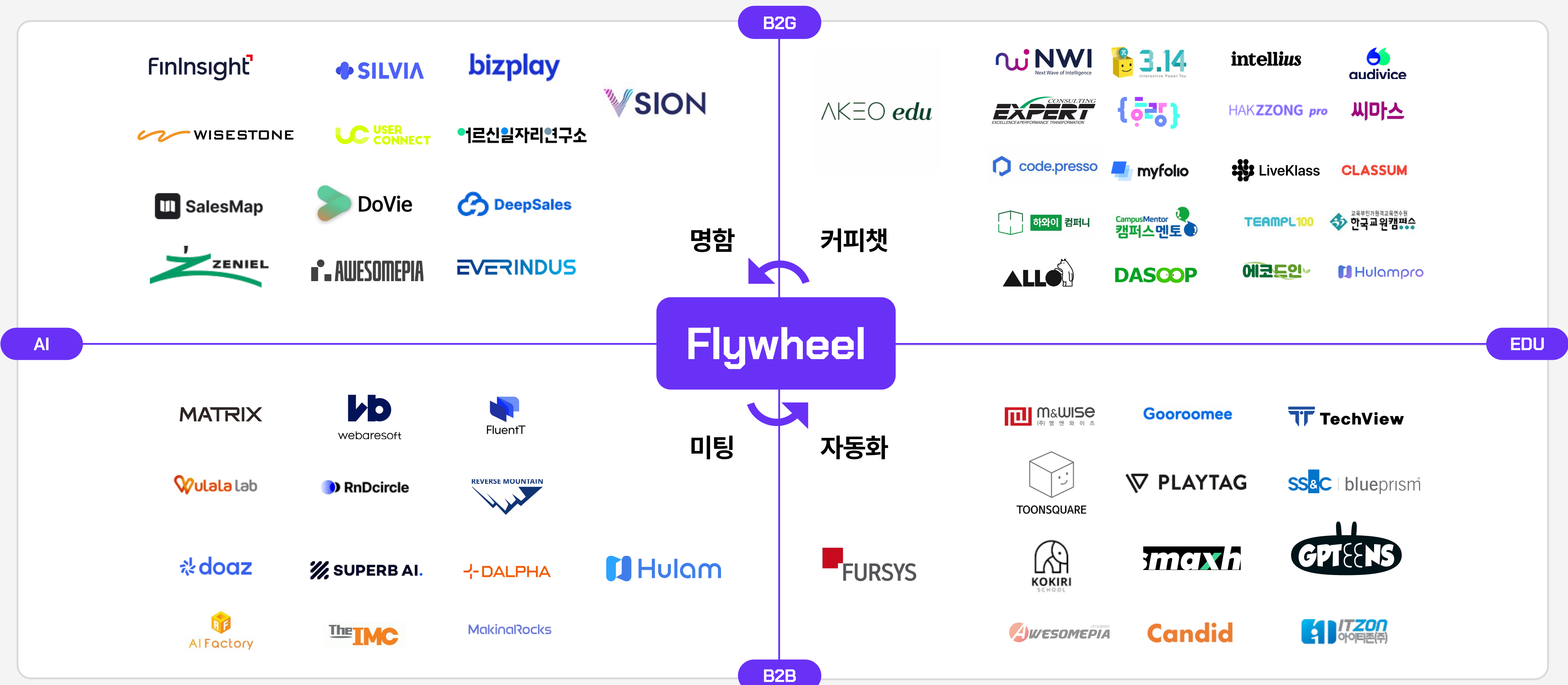
(주)인텔리어스



(주)위베어소프트

명함부터 시작된 플라이휠 효과로 입소문 만으로도 마케팅 없이 고객사와 계약을 함.

1.4만개의 명함과 커피챗 커뮤니티 개최를 통해 언론홍보 1회 없이 이뤄낸 성과! 26년도 상반기 부터 본격적인 마케팅 전략 추진 예정 입니다.



G2.COM 기준 글로벌 시장에서는 **세일즈 인텔리전스 기업이 존재함.**

특히 아폴로.IO사는 유니콘 기업으로 급성장하였으나 아시아 진출은 아직 하지 않은 상태로 잠재적 경쟁사이자 합병 기회가 있습니다.



줌인포
NASDAQ: ZI



링크드인
마이크로소프트
2016년
262억 달러 인수



TIM ZHENG
Co-founder and CEO, Apollo.io

BRIEFING

RESUME

- Studied computer science at MIT
- Founded edtech startup Braingenie in 2011
- Second company ZenProspect part of Y Combinator W16 batch — became Apollo.io

SKILLS

- Developing end-to-end product
- Scaling GTM teams across product-led growth and enterprise
- Recruiting top talent and building culture

TEAM

- Co-founder and CTO Roy Li
- All Star C-suite

BCV STATS

INVESTORS

- Merritt Hummer (Board Seat), Kristie Han, and Abby Meyers

FUNDING

- Led \$100 million Series D in 2023



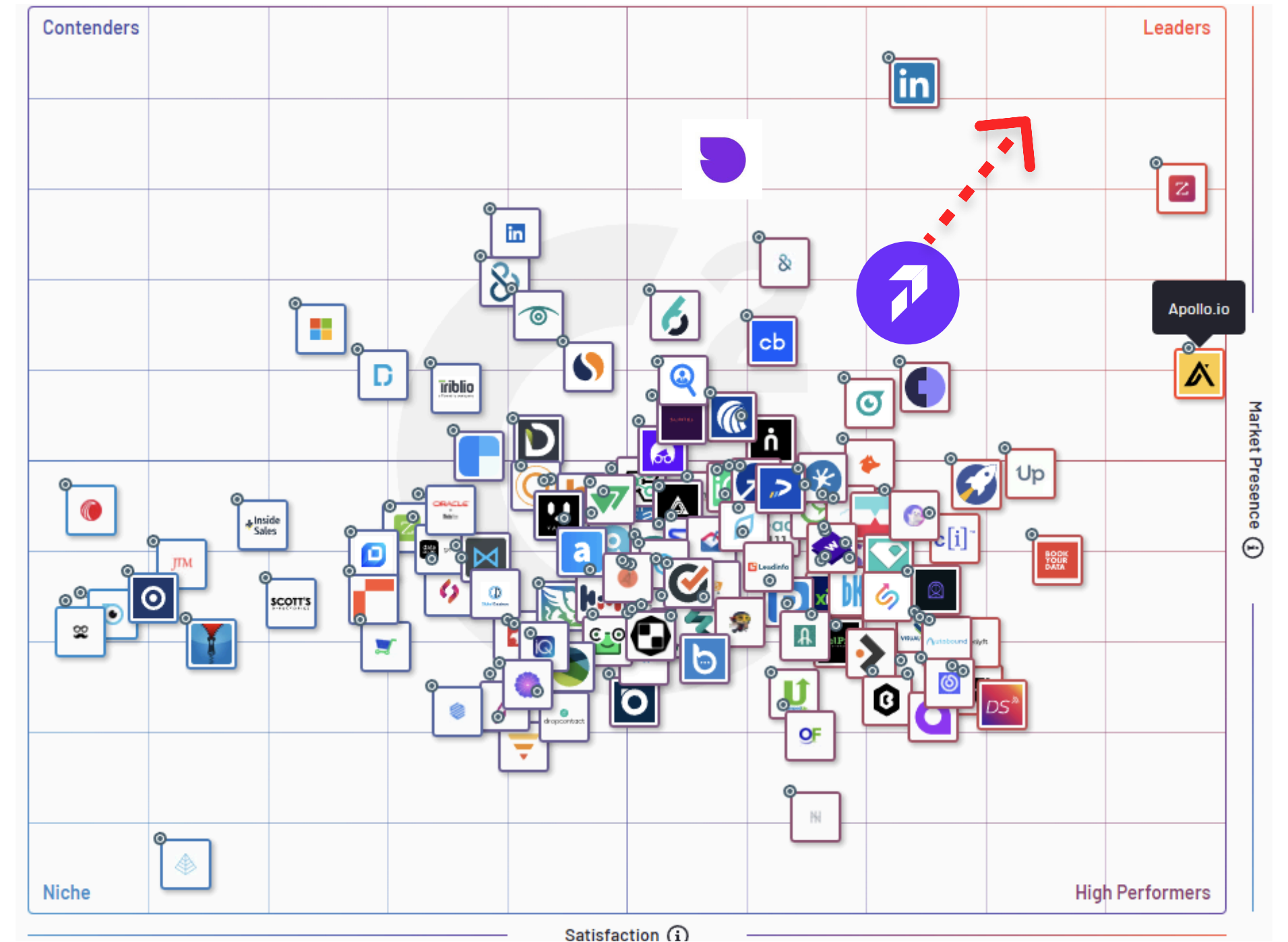
Apollo.io
★★★★★ (6,611) 4.8 out of 5
Optimized for quick response
9th Easiest To Use in Sales Intelligence software

Bain Capital Ventures, Sequoia Capital, Tribe Capital, Nexus Venture Partners
16억 달러 가치의 시리즈 D 라운드에서 1억 달러를 투자

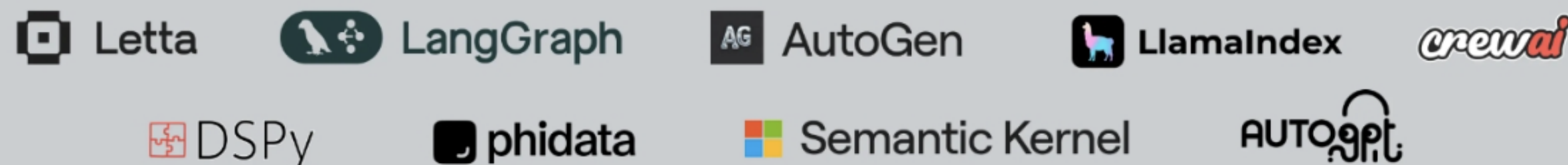
(August 29, 2023 / <https://techcrunch.com/>)



*NDA & MOU



<https://www.g2.com/categories/sales-intelligence#grid>

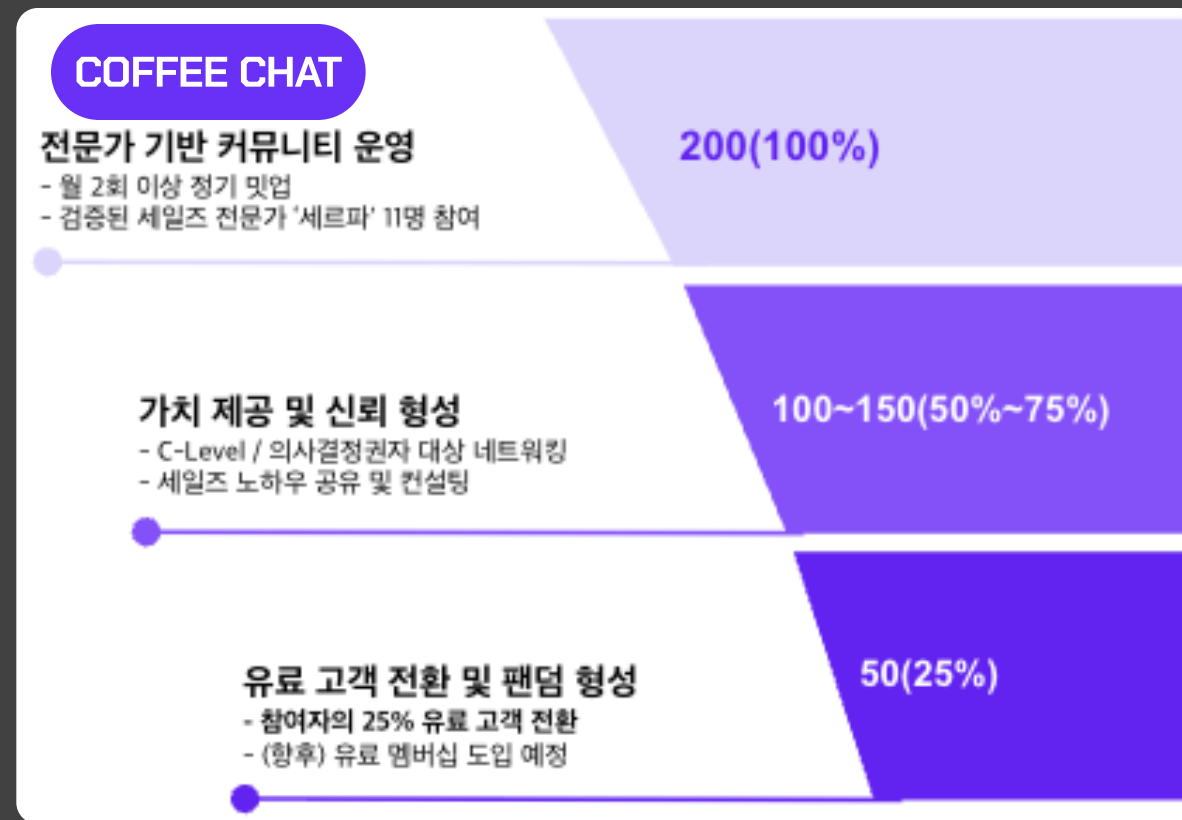


1.4만 관계망 DATA 자산화와 자체 세일즈 추천 알고리즘의 정확성으로 승부

직접 컨택이 가능한 결제권자 리드 정보와 고객사의 영업 기밀까지 분석한 피크로 하이퍼파라미터 모델

1만명의 CEO's

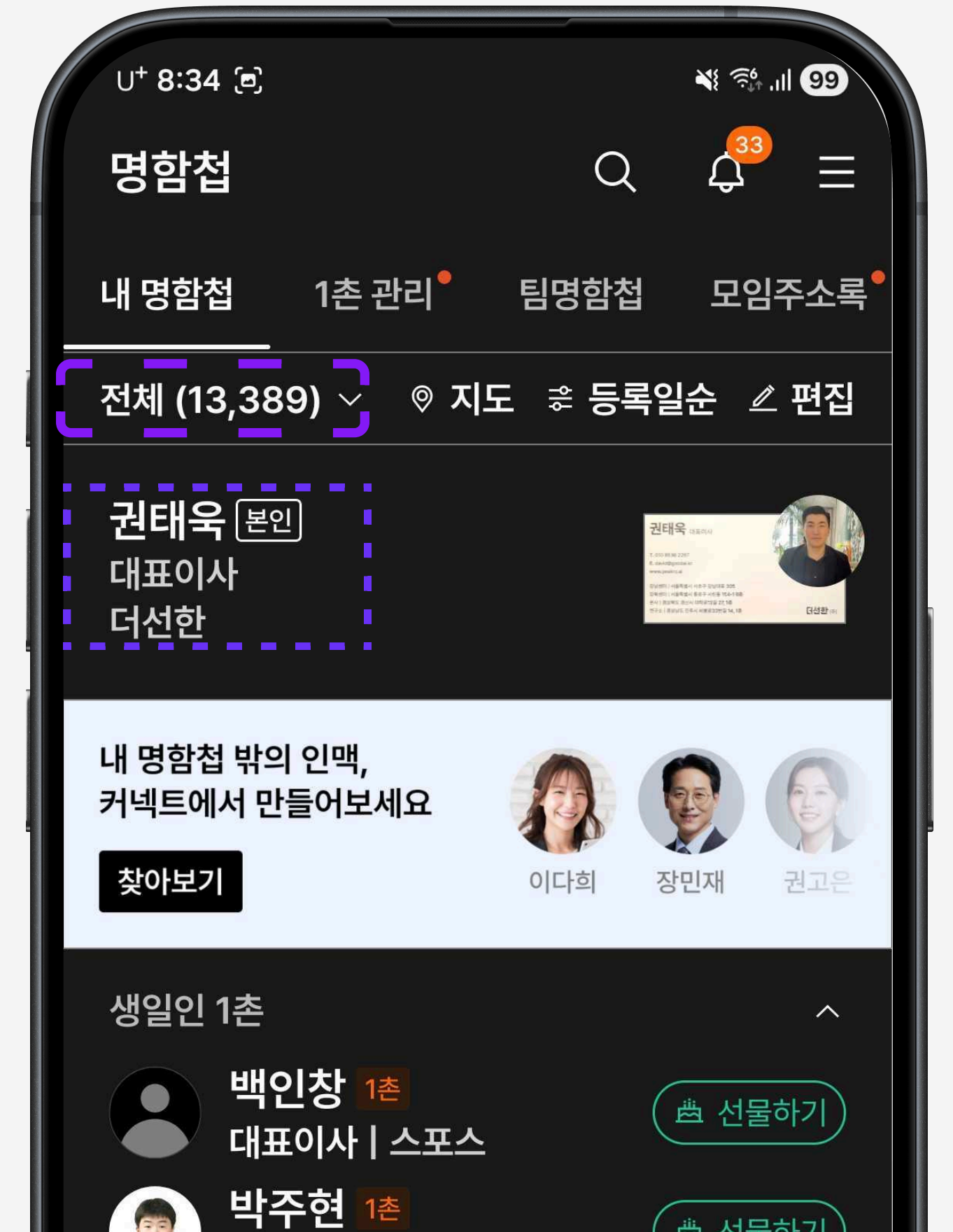
공공기관 및 기업
실질적 Lead Data 확보
정기적인 네트워킹 관리



Remember

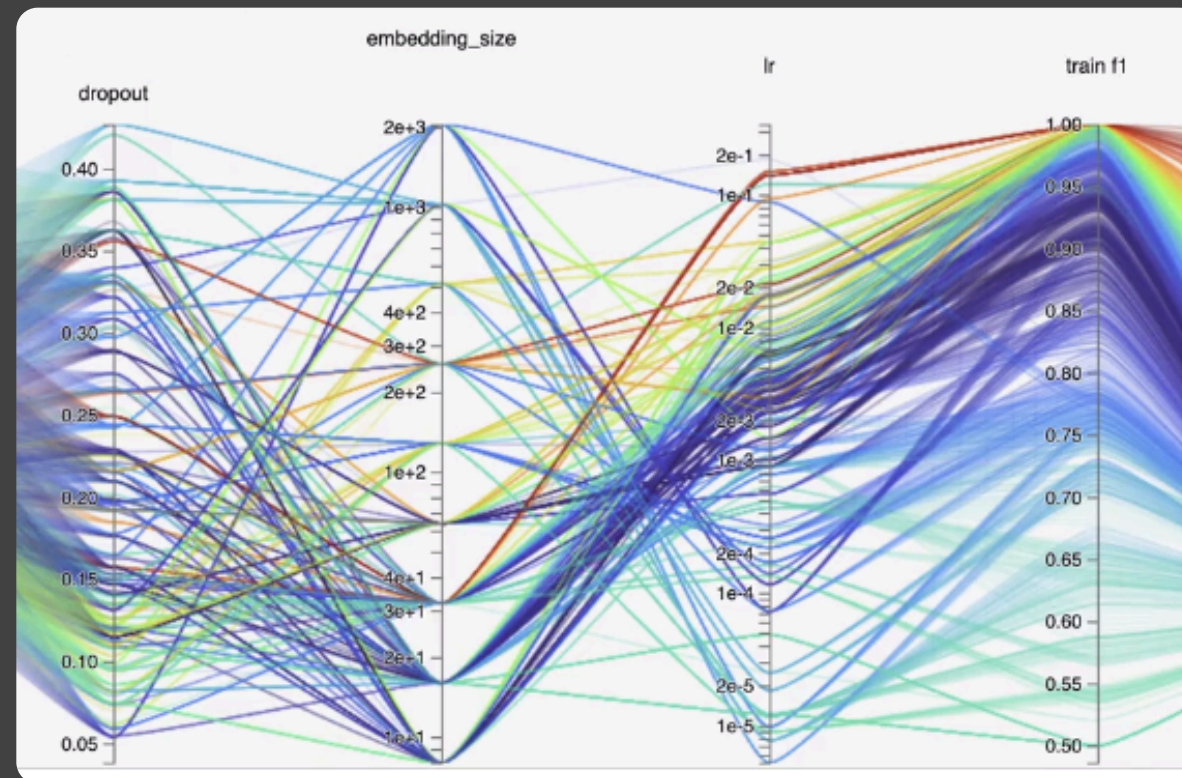
인맥 유형
우주 인맥망

창업자의 1.4만명 직접 인맥 DB



PEAKRO Hyperparameter

- 기업별 (업종업태, 위치)
- 매출/임직원수 (규모)
- 제품군 (제조, 정보통신 등)
- 경쟁사, 3개년 뉴스 정보
- 결제권자 성향, 관심 등 민감정보
- 커뮤니케이션 빈도 & 구매주기
- FTA 세금할인 적용 가능성
- 기업, 제품 인증 등 파라미터로 가중치 적용 AI
- Full Fine-tuning & Repurposing
- HPO(Hyper Parameter Optimization)
- RAG(Retrieval-Augmented Generation)
- 생각의 사슬(CoT, Chain-of-Thought)



일본 시장 진출 세일즈마커사 MOU & NDA / 북미 2026 CEO 참여

글로벌 시장에 단계적인 진출을 위해 도쿄지역에 초기 진출을 완료했으며, CES, MWC 등 국제적인 행사 참여를 통해 본 투 글로벌 전략 실행

Memorandum of Understanding (MoU)

Between Sales Marker Co., Ltd. and The Sunhan Co., Ltd.

This Memorandum of Understanding (hereinafter referred to as the "MoU") is entered into as of this 13 day of June 2025, by and between:

Sales Marker Co., Ltd., a company organized and existing under the laws of Japan, with its principal office located at [4-20-3 Ebisu, Shibuya-ku, Tokyo 150-6018], hereinafter referred to as "Sales Marker",

and

The Sunhan Co., Ltd., a company organized and existing under the laws of the Republic of Korea, with its principal office located at [305, Gangnam-daero, Seocho-gu, Seoul, Republic of Korea, 06628], hereinafter referred to as "The Sunhan".

1. Purpose
The purpose of this MoU is to establish a mutual understanding and strategic cooperation framework between Sales Marker and The Sunhan to jointly support sales strategy development, market entry, and business expansion in Japan and South Korea, respectively.

2. Areas of Cooperation
The Parties agree to cooperate in the following areas:
a. Mutual support in localization and go-to-market strategies for each other's products and services in the respective countries.
b. Exchange of market insights, competitive intelligence, and regulatory considerations related to AI-based sales technologies.
c. Joint organization of seminars, sales networking events, and promotional campaigns.
d. Collaboration in identifying and supporting potential local clients and channel partners.
e. Referral of clients and leads for cross-border business opportunities.

3. Responsibilities of the Parties
- Sales Marker shall support The Sunhan's market entry into Japan by providing access to local partner networks, strategic sales resources, and initial prospecting guidance.
- The Sunhan shall support Sales Marker's expansion into Korea by facilitating local customer connections, interpreting regulatory and operational contexts, and advising on B2B sales positioning.
- Both parties agree to assign respective liaison managers to coordinate the partnership and maintain regular communication.


4. Confidentiality
Each Party agrees to treat all information shared under this MoU as confidential and not to disclose it to any third party without prior written consent, unless otherwise governed by an existing Non-Disclosure Agreement (NDA) signed by the Parties.

5. Term and Termination
This MoU shall remain in effect for a period of one (1) year from the date of signing and may be extended upon mutual written agreement. Either Party may terminate this MoU with thirty (30) days' written notice without liability.


6. Legal Effect
This MoU does not create any legally binding obligations between the Parties. It reflects the intentions of both parties to collaborate in good faith and may form the basis for further binding agreements in the future.

7. Governing Law
This MoU shall be governed by the laws of the Republic of Korea and Japan, respectively, with primary cooperation disputes to be resolved amicably through mutual negotiation.

IN WITNESS WHEREOF
the Parties have executed this MoU as of the date first written above.

Sales Marker Co., Ltd. 

By: _____
Name: **Ukyo Ogasawara**
Title: CEO
Date: 2025-06-13

The Sunhan Co., Ltd. 

By: _____
Name: **David Tae-Uk, Kwon**
Title: CEO

COFFEE CHAT WEDNESDAY 25 JUNE

서초그랑자이 #9 14~16 PM

Sales Summit Conference
@의사결정자 초대 행사

S1. SALES MARKER / 일본 진출 전략: KENTO NAKANO
S2. THESUNHAN / A2A 이코노미 시대: 권태욱 대표이사
S3. WEBARESOFT / API 효율적 관리: 장영휘 대표이사

- 참가자 간 네트워킹을 위해 명함을 30장 이상 챙겨주세요.
- 통역지원이 되는 무료 행사이며, 주차지원도 가능합니다.



- 일본 세일즈마커사 커피챗 운영 및 스시테크 도쿄 2026 참여 
- 더모델 저자로 유명한 Yasutaka Fukuda와 멘토링 (salesforce VP)

CEO & TEAM

PEAKRO TEAM : 챔피언 마인드를 갖춘 기업 문화를 바탕으로 세일즈에 진심인 대표와 데이터 사이언티스트 및 AI개발진 보유



권태욱
대표이사 | CEO

학력 및 경력

- 서울교육대학교 정보영재 석사
- 더선한 주식회사 대표이사
- 선한인공지능연구소 소장
- 휴넷 신규사업팀, EBS VR 본부
- 연쇄창업가 (M&A)
- 공모전 14관왕
- 창업경진대회 5회 수상

전문성

- 우주대인맥 1만 4천여명 명함 보유 (리멤버 명함앱 기준)
- 한국인공지능협회 자문위원
- 4차산업혁명과 미래교육포럼 IT분과 위원
- 저서 : 콧집인공지능 머신러닝 파트 집필 (부산교육청) 등

협력 및 자문

진상원 변호사	• 법무법인 명재 / 서울대 법대 / 개인정보보호법 전문가
하동엽 변리사	• 아이피즈 특허사무소 / 부산대 컴퓨터공학 / 네이버
김태무 회계사	• 삼일회계법인 / 동국대 회계 / 이수화학
황적경 세무사	• 세이브텍스 / 서울시립대 경영 / 혜움
이선희 노무사	• 휴램프로 대표 / 연세대 / 더존비즈온

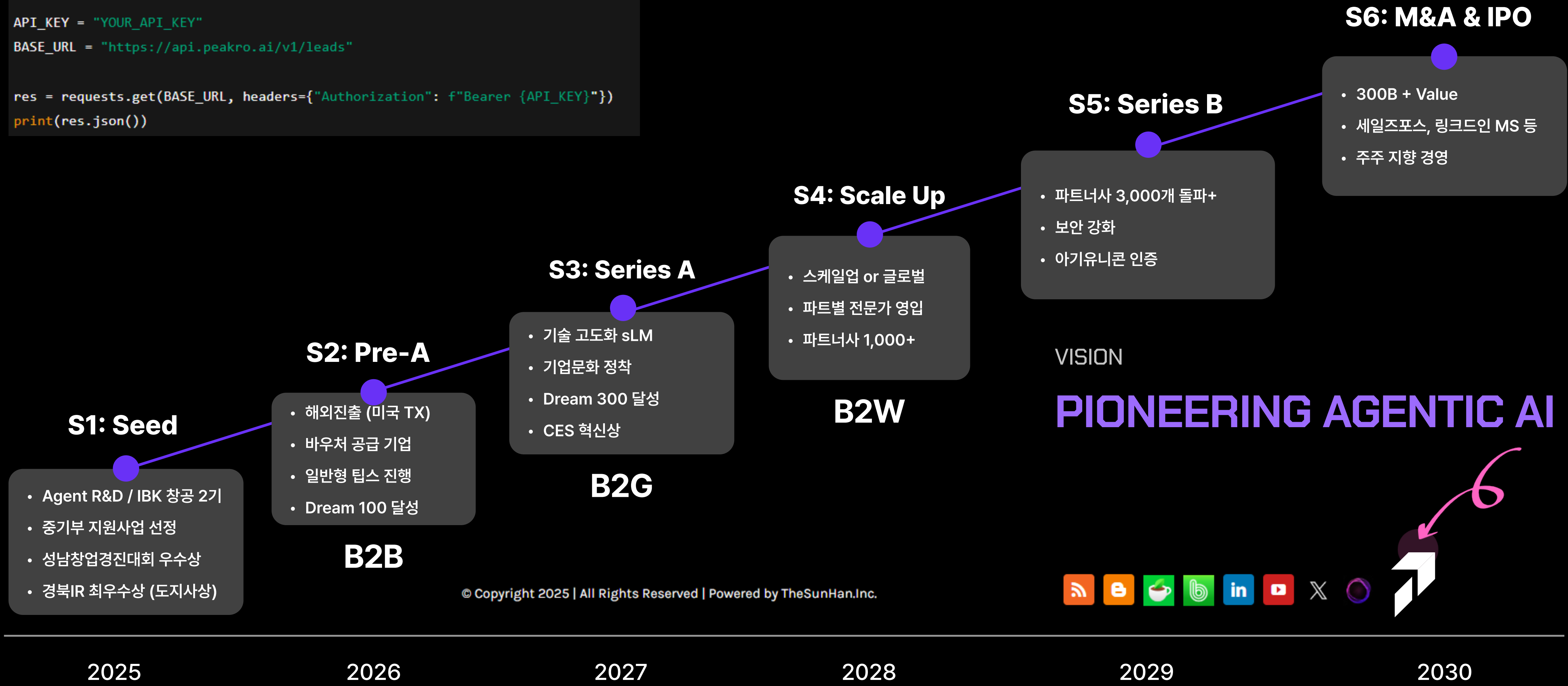
팀원	직위/담당	이력
한상익	이사 / COO	<ul style="list-style-type: none"> • 캡스톤 디자인 대회 은상, 공학교육페스티벌 설계아이디어 경진대회 대상, Lab-up 아이디어 경진대회 하이브리드 드론 최우수상 • 송실대 기계공학 석사
권순현	연수 / AI 개발자	<ul style="list-style-type: none"> • 무역 수출 AI 개발 • LLM 개발 • 한국산업기술대학교 공학 전공
김민범	연구원 / 개발자	<ul style="list-style-type: none"> • 프론트 및 백엔드 프로그래밍 • 팀스파르타 • 세종대 우주항공
이보희	연구원 / 데이터분석가	<ul style="list-style-type: none"> • 데이터분석 및 시각화 • Python/SQL/Tableau 활용 데이터 분석 및 시각화 • 조선대 경영
장여주	연구원 / 디자이너	<ul style="list-style-type: none"> • 웹/앱 디자인 및 퍼블리싱 • 크몽
박송래	감사	<ul style="list-style-type: none"> • 경기은행 근무 / 지점장 • 충남대 경영학과

WORK FOR THE GOOD ROMANS 8:28

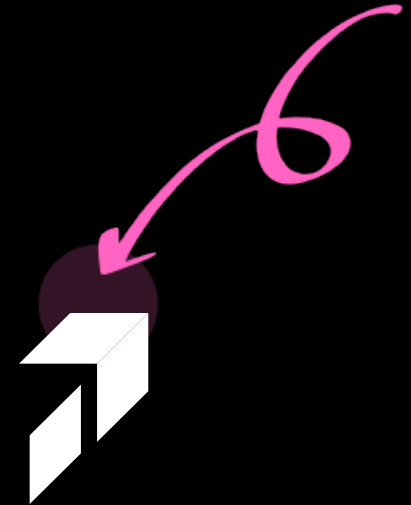
```
import requests

API_KEY = "YOUR_API_KEY"
BASE_URL = "https://api.peakro.ai/v1/leads"

res = requests.get(BASE_URL, headers={"Authorization": f"Bearer {API_KEY}"})
print(res.json())
```



© Copyright 2025 | All Rights Reserved | Powered by TheSunHan.Inc.



2025 2026 2027 2028 2029 2030

Meet for Deal™

Peakro

जति अग्लो पहाड, उति गहिरो उपत्यका
एकलै भएर कहिल्यै पर्वतमाला बन्न सकिँदैन

더선한(주)