

약품세일즈맨좌담회

때 : 1972년 6월 15일 오후 3시

곳 : 한국가금협회

참석자 : 서 정 범(유한양행 농축과장)

신 정 재(과학사료대표)

이 준 택(한국고king영업부장)

문 철 명(삼우화학상무이사)

이 문 성(비타민헤드쿼터스영업부장)

김 인 식(태평케미칼영업부차장)

이 용 남(대한신약영업부장)

정 진 섭(한국수의약품업무과장)

이 용 식(한미제약농축부장)

사 회 : 김 영 욱(한국가금협회편집부장)

약품판매의 역사와 특성

사 회 : 지난번 병아리와 사료판매원 좌담회에 이어 세번째로 약품세일즈맨 좌담회를 계획하여 보았습니다. 판매활동은 어느 상품이나 마찬가지이고 특히 양계분야에 관한 판매 즉 사료병아리, 약품은 그들대로의 공통점을 가지고 있을 것입니다. 그런 중에도 판매활동을 처음 시작한 것이 약품이 아닌가 생각합니다. 약품판매의 특성이나 역사에 관해서 먼저 말씀해 보실까요.

A : 약품업계의 효시는 대한신약의 전신인 대한사료가 아닌가 생각합니다. 그때만해도 대한사료의 직매점을 통하여 판매했었고 지금처럼 세일즈맨을 활용하여 적극적인 판매는 하지 않았었습니다. 그당시에는 주로 항생제가 주종을 이루었으며 영양제는 별로 없었습니다.

대한사료보다 2~3년 늦어 유한양행이 오로학을 가지고 시작했습니다. 서울지방은 유한양행, 지방은 대한사료가 판매의 대중을 이루고 있었

습니다. 그러다가 1962년인가 한국가금협회의 설립으로 강승회가 활발해져 약품사용에 대한 인식이 높아졌다고 볼 수 있습니다.

곧 이어 서울약품, 비타민 헤드쿼터스가 설립되어 그때까지 소홀하던 비타민제의 공급에 혁신적인 역할을 하였습니다.

그당시 약품판매의 특성을 보면 질도 중요하지만 끈질기게 파고 들어가야 하는 어려운 여건하에 놓여 있었습니다.

B : 유한양행의 서정범씨가 약품세일즈의 산증인이고 역사가 아닌가 생각합니다. 그 다음에 김평원씨, 강승조씨 등의 활약이 컸습니다.

제품이 다양화되고 개발되면서 세일즈의 특성도 많이 달라지고 있습니다. 약품 세일즈가 사료나 병아리와 다른 점을 든다면 계몽하면서 판다는 점입니다. 사료처럼 꼭 먹어야 된다는 인식이 안들어 있기 때문에 학술적으로, 실제적으로 이 약이 어디에 꼭 필요한 가라는 점을 계몽시켜야 하고, 또 세일즈맨 자신들은 과연 이 약은 어디에 어떻게 필요한가를 연구 개발하면서

판매를 해야한다는 점이 가장 고통스러운 점이면서도 보람있는 일이라고 할 수 있습니다.

I: 사료가 주식(主食)이라던 약은 부식(副食)이나 마찬가지로여서 반드시 써야한다는 인식이 되어 있지 않는 것 같습니다.

사 회: 이제 치료제와 영양제에 대해 대강 얘기가 되었습니 다만 백신등에 대해서는 어떻게요.

I: 아마 백신의 역사는 이렇게 될 것입니다. 처음 국가에서 제조하던 것을 그후 법양, 수도 미생물등이 민영화되면서 제조하지 않았나 생각되는군요. 또 백신의 판매량도 국가에서 만들던 때보다는 민영화되면서부터 대량으로 팔게 되었고 대부분의 양계인이 의례히 백신접종은 해야하는 것으로 인식되게 되었지요.

사 회: 초창기의 약품세일즈방법은 어땠습니까?

E: 서울약품의 후오타믹스는 좋은 예가 되겠지요. 양계인들에게 직접 판매(Direct Sales)를 통하여 거의 모든 양계인이 약 10년이 지난 지금까지도 후오타믹스는 굉장히 유명하고 좋은 약으로 알고 있을 정도이니 굉장한 세일즈의 효과였겠지요.

G: 그 초창기만해도 사료공장에는 거의 축산학과를 나온 기사들이 없었지요. 그래서 대부분의 제약회사 세일즈맨들이 사료공장의 배합액(formula)를 작성해주고 했습니다. 즉 다시 말하면 학교에서 배운 학문을 우리의 실생활에 응용시킬 수 있었던 최초의 세일즈맨들이 아마 제약회사의 세일즈맨들이라 할 수 있겠지요.

세일즈맨의 영향과 중요성

사 회: 사료판매원 좌담회 때에도 얘기가 된 것입니다만 세일즈맨이 양계가에게 미치는 영향은 큰 것으로 알고 있습니다. 약품세일즈맨이 미친 영향이라고 생각하는 것 중에서 몇 가지만 말씀해 주실까요?

E: 제가 약품세일즈를 시작한 것이 7년 전이었는데 그때는 나 자신이 약품에 대하여 생소하였고 확실치 이색적인 사업이었습니다. 사람도 제대로 못먹는 약을 닭에게 뱉하러 주느냐는 겁니다. 전국 방방곡곡을 누비면서 이러한 사고방

식을 뜯어 고친 것도 세일즈맨이 끼친 영향중에 중요한 위치를 차지하는 것이겠지요. 옛날에는 밀기울 양계가 주종이었는데 약품세일즈가 활발해지면서 많이 개선되었습니다.

B: 지금은 양계를 어느 정도하면 NRC나 스크트 사양표준이 무엇인지 대강 아는데 이것도 약품세일즈맨의 덕입니다. 밀기울양계를 배합사료 양계로 바꾼 것도 사료공장 단독으로는 해결할 수 없었던 것입니다.

I: 질병에 대한 예방이나 처치를 스스로 할 수 있는 능력으로 이끌어 준 것도 판매원의 공로입니다. 과거에는 백신을 접종하고 이상이 생기면 약품세일즈맨이 주선하여 안양연구소에 보냈었는데 지금은 스스로 가져가는 양계장도 많이 생겼습니다.

사 회: 뉴켓슬이나 계두백신을 반드시 접종해야 하는데 아직도 상당수가 접종을 안하고 있는 것 같은데 어떻습니까?

H: 옛날보다는 많이 하는 편입니다. 옛날에는 1000수 기를 계획이면 아예 1500~2000수를 사다가 500~1000수를 죽일 자오를 했지만 지금은 각종 예방치료제, 백신등의 개발도 많이 발전했습니다. 지금은 많이 남아졌지만 아직도 많은 양계인이 뉴켓슬이나 계두백신 접종을 안하고 있는데, 접종을 하고안하는 것이 개인의 문제이기도 하지만 양계전체에 미치는 영향을 생각할 때 반드시 접종을 해야할 것입니다.

F: 과거에는 질병 때문에 대량사육이 곤란했었지만 항생제와 영양제의 개발로 대량사육이 가능해져 양계업을 기업으로 성장시킨 약품업체의 공로는 충분히 인정해 주어야 합니다.

D: 세일즈맨이 많아서 약품판매량이 증가한 것은 사실이지만 그보다도 약을 대량 판매할 수 있었던 것은 축산과 출신을 대거 사원으로 뽑았기 때문인 것으로 봅니다. 또 한 가지 이유는 합작회사들이 한국에 상륙하면서 약을 써야한다는 인식이 토착화 되었기 때문입니다.

그 당시만해도 일부 국내사료공장은 약품뿐만 아니라 사료배합 자체에도 인식이 부족하여 경영자와 기술자간에 트러블이 있었던 것 같습니다. 그만큼 일반적 자질이 향상되었다고 할 수 있습니다.

B: 계몽하면서 팔아야 하는 것이 약품이었기 때문에 고등교육을 받은 사람이 약품업계에 들어오는 것이 필요하게 되었고, 많은 인원이 약품업계로 진출한 것은 사실입니다.

E: 세일즈맨의 자질을 말하라면 “팔 수 있는 사람”이 되어야 한다는 점을 말하고 싶습니다. 세일즈맨의 원래 목적이 판다는 것이기 때문이지요. 팔기 위해서 다양한 제품을 개발해 내야 하는 것도 문제이지만 세일즈맨에게 회사에서는 학교에서 배우지 못한 대인관계나 경영문제 등을 과정보로 재교육을 시켜야 합니다.

세일즈맨의 대우와 지원

사 회: 다음은 세일즈맨에 대한 현재의 대우와 지원은 어떤지 말씀해 주시기 바랍니다.

G: 과거에는 축산업계에서 가장 높은 수준이었는데 지금은 사료공장에 비해 떨어지고 있는 겁니다.

A: 우리는 좀 특수한 케이스로 인체 약품과 비교가 되는데, 인체약품 부분의 사원과 동등한 지원, 대우를 받지만 회사에서의 기여도에서는 동물약품이 좀 떨어지고 있는 것 같아서 별다른 조건을 제시할 처지가 못됩니다.

E: 현재의 대우에 만족할 수는 없습니다. 판매실적에 따른 수당도 계획이 되어 있지만 실행이 안되고 있는 실정인데 앞으로는 이런 것이 이루어졌으면 합니다.

B: 과거의 최고수준이 지금은 일부사료공장의 반이하로 떨어진 것은 확실합니다.

D: 사료공장에 비해서 수익이 떨어지니까 대우가 떨어지는 것은 당연한 추세이지만 앞으로 꼭 이때로 나가라는 법은 없습니다.

사 회: 경기가 회복되어 바람직한 대우와 지원을 받을 수 있게 되기를 빌겠습니다. 앞으로의 전망이나 대책은 어떤지 말씀해 주십시오.

약품의 전망과 대책

D: 한마디로 말해서 전망은 밝지 못합니다. 지금도 일부공장은 자체공급하고 있지만 앞으로는 대량 사용하는 사료공장들이 직접 수입채조하여 자체공급할 계획인 것 같습니다.

이 비율이 50~60%를 차지하는데 자체공급을

하고 있거나 계획하고 있는 공장의 사용비율이 더 높기 때문에 양으로 봐서 70%정도가 되어 사료에 첨가하는 첨가제의 전망은 어둡습니다. 백신계통도 전체의 10% 미만인데 현재 생산시설이 과잉이기 때문입니다. 30%정도의 치료제도 전체 약품업계가 분할하게 되는 데 현재 D신약이나 Y양행의 고정거래선이 20%정도 확보되어 여타 약품업계는 10%를 가지고 싸우게 되는 결과입니다.

E: 살아남는 길은 제약업계가 정리되어야 하고, 근본적으로는 축산업이 발전하여 수요가 늘어나는 길일 것입니다.

D: 돌파구를 찾자면 여러군데 있습니다.

우선 끊임없이 연구하고 개발해내는 자세가 필요할 것입니다.

C: 지금의 불황이 전황위벽이 될 수 있도록 해야하는 중요한 시기입니다.

사 회: 비타민류의 사료첨가제는 사료공장에서 자체공급하기 때문에 전망이 흐리고, 백신계통은 수요에 비해 생산시설이 훨씬 과잉이기 때문에 고전하고 있는데다가 양계업계의 전반적인 불황이 겹쳐 지금이 가장 어려운 시기인 것으로 봅니다. 특수한 첨가제나 치료제를 개발하여 활로를 찾는 것이 중요하다고 봅니다. 일본의 현상을 보더라도 대부분의 제약업체가 치료제 중심으로 전환하고 있는 것으로 알고 있습니다. 다음은 월드에서 격은 고충담을 들었으면 좋겠습니다.

고 충 담

E: 양계장에 나가면서 겪는 고충은 이루 말할 수 없습니다. 대표적인 것으로 양계장에서 닭이 죽으면 정확한 원인을 규명하지도 않고 사료가 나쁘니, 약이 나쁘니, 병아리가 나쁘니 하면서 무조건 책임 지라는 사람도 있습니다. 그것보다도 근본적으로 어려운 것은 수급입니다. 여기저기서 의상으로 막 쓰고 나서 돈벌때쯤 되면 다른 회사의 것을 또 의상으로 쓰고하여 고질적인 악순환의 연속입니다.

사 회: 어려운 시기에 수고하시는 여러분들의 노고를 치하드리며 앞으로도 계속 전승을 기원하겠습니다.