

적자생존의 논리가 가장 정확하게 그리고 예외없이 적용되는 세계가 바로 세일즈의 세계일 것이다. 노력한 이상의 것을 절대 가져다주지 않는 아박하면서도 정직한 세계 세일즈. 그 분야에 신쿠데타를 알리고 나선 사람이 있다. 바로 뿌리양금 대표인 정문호 사장이다.

“많이 배운 지식인들이 마케팅이나 세일즈에 관한 입문서를 많이 썼더군요. 성공의 비결을 가르치는 도서도 많구요. 그럼에도 불구하고 제가 ‘세일즈쿠데타’ 라는 제목의 책을 쓰게 된 것은 지금까지 나온 책들이 너무 학문적이라는 것이예요. 전 학교나 교과서에서는 가르치지 않았지만 살아가는데 있어 엄연히 존재하고 누구나 알고 있는 ‘경우’에 대한 이야기를 세일즈에 적용해 보았습니다.”

‘경우’라는 것. 남대문시장 전빵가게에서 맺은 20여년 앙금과의 인연에서 93년 뿌리양금이라는 회사를 설립하여 2년여만에 3,700여 거래업소를 획득하기까지 정사장이 몸소 체험한 영업에 관한 모든 것이 바로 이 ‘경우’에서 시작되었다는 이야기이다. 해야될 것과 하지말아야 하는 아주 기초적인 논리로서 경우라는 용어를 선택하는 정사장의 지론은 상상외로 쉬운 것이었다.

인터뷰

세일즈 세계의 승부는 단순논리로부터...

정문호 사장(뿌리양금 대표)

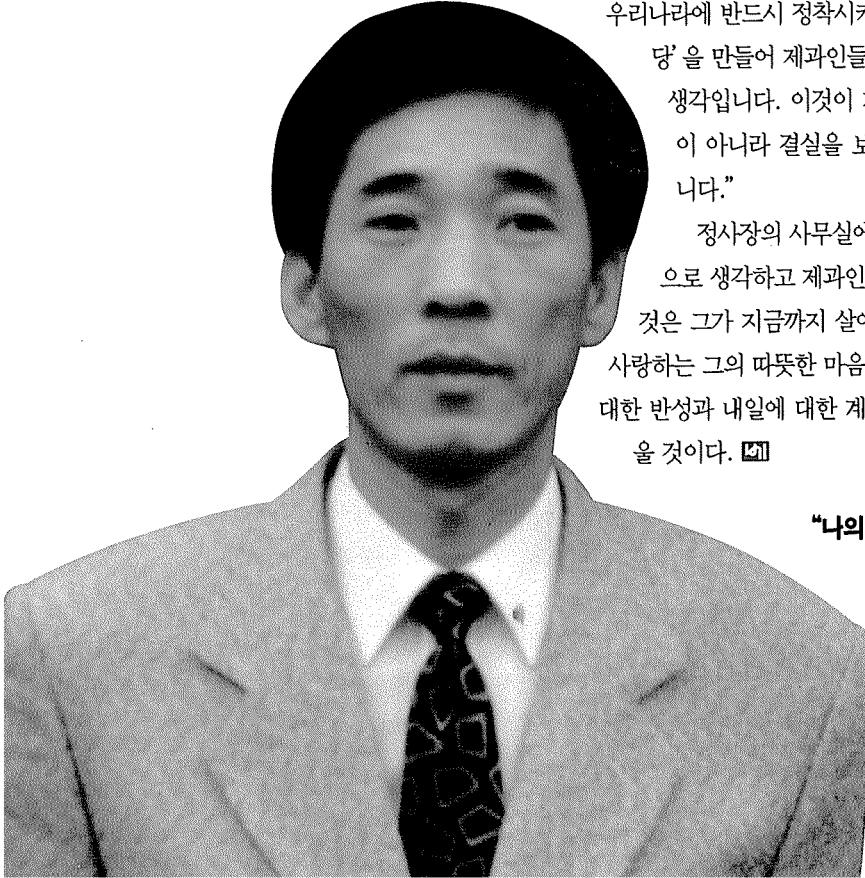
“단순하고 일상적이어서 쉽게 지나치기 쉬운 단순논리가 성공하게 되어 있습니다. 가장 중요한 것이 무엇인가를 빨리 파악해야 합니다. 그리고 둘째, 셋째로 중요한 것들을 짚어나가면 됩니다.”

여러가지를 만족시키려는 욕심보다는 중요한 한가지를 추진력있게 밀고 나가는 적극성이 성공의 지름길이 된다고 한다. 그리고 나서 적극성을 가지면 된다. “집요하게 물고 늘어져 끝내 이루어내려는 적극성, 그리고 발로 뛰는 노력이 세일즈의 필수라는 것은 누구나 다 아는 이야기입니다. 그것은 경쟁사회에서 승자가 되기 위한 최소한의 요령일 뿐입니다.” 정사장은 말의 행간에 의미를 두고 있었다. 최소한의 요령, 그 이상의 무엇이 필요하다는 것을 인식하는 세일즈맨만이 성공할 수 있다고 지적한다.

그는 그 의미를 직접 실천한 세일즈맨이다. 목표가 서면 무조건 그 목표를 향해 돌진하는 것이 그의 스타일이다. 왜냐하면 생각하는 것보다 실천하는 것이 더 쉽고 빠르기 때문이다. 사고의 질곡에 빠져 들면 실천하기도 전에 지레 겁을 먹게 되고 목표는 온데간데없이 사라져버리고 만다. 따져보면 이것도 단순논리일 수 있다. 정사장이 여기에 남들보다 한가지를 더 첨부한 것이 한단계 높은 세일즈이다. 이를 위해 그가 하는 또하나 최소한의 노력은 게으름 피우지 않는 것이다. 더 많이 보고 더 많이 부딪히고, 그리고 남들보다 더 많은 것을 얻어내기 위해 언제나 열심인 것이 그가 심어준 정문호스타일의 세일즈 방식인 것이다.

“저는 진심으로 제과인을 사랑하고 있습니다. 말뿐인 애정이 결코 아닙니다. 전 빵문화를 우리나라에 반드시 정착시키겠다고 자신과 약속했습니다. 예술의 전당과 같은 ‘빵의 전당’을 만들어 제과인들의 문화영유와 정신적 안락, 휴식을 줄 수 있는 공간을 만들 생각입니다. 이것이 제가 지금 꿈꾸는 희망사항입니다. 이것이 단순한 희망사항이 아니라 결실을 보는 무성한 나무가 되도록 마치 세일즈를 하듯 노력할 것입니다.”

정사장의 사무실에는 이런 문구가 새겨진 액자가 걸려있다. ‘제과점을 최우선으로 생각하고 제과인을 존경하는 마음을 갖자’, ‘게으른 자는 석양에 바쁘다’. 이것은 그가 지금까지 살아온 삶의 단면을 보여주는 글귀라는 생각이 든다. 제과인을 사랑하는 그의 따뜻한 마음이 오늘도 새벽부터 바쁜 발걸음을 재촉했다. 그래서 하루에 대한 반성과 내일에 대한 계획이 기다리는 오늘의 석양에 그의 표정은 넉넉하고 여유로울 것이다. ☐



**“나의 희망사항은 예술의 전당과 같은
‘빵의 전당’을 만드는 일.
제과인을 사랑하는 나의 마음과 노력,
그리고 꿈을 이루려는 희망적인 사고를
결코 버리지 않겠다”**