

대한제당은 설탕으로 대표되는 베이커리 관련 기업이다. 그중 식품사업부는 각종 베이커리 원부재료의 제조, 수입 및 판매를 담당하는 부서이다.

일단 문을 열어보자. 대한제당 식품사업부 식품팀 현재 시각 오전 10시!

전화, 프린터, 팩스, 컴퓨터, 사람의 말소리. 이 모든 소리가 마치 거대한 오케스트라의 잘 짜여진 교향악처럼 들린다. 한 기업이 라는 오케스트라의 각 연주자들이 감동적이고 웅장한 교향곡을 만들어 내기 위해 이처럼 각자의 분야에서 최선을 다하는 모습이다. 하지만 아무도 대구를 안하는 것이 왜 그리 섭한지...

그런데 이창환(29세) 씨가 안 보인다.혹 외근 나간 것은 아닌지. 그도 그럴 것이 그를 만나기 위해 전화만 수십번. 그는 항상 외근중이었다. 그러나 어찌라. 무슨 일이 있어도 이 사람을 만나야 하는 것이 기자로서의 숙명인걸.

아! 드디어 찾았다. 사무실 중앙 데스크에서 업무에 몰두하느라 자세를 잔뜩 움츠리고 있었기 때문에 눈에 떨 리가 만무했다. 그러나 감히 말걸 엄두가 안 난다. 그런데 이상하게도 그의 무이지경을 깨버리고 싶어진다. 남 잘되는 것 못 보는 간사한 인간심리 탓일까.

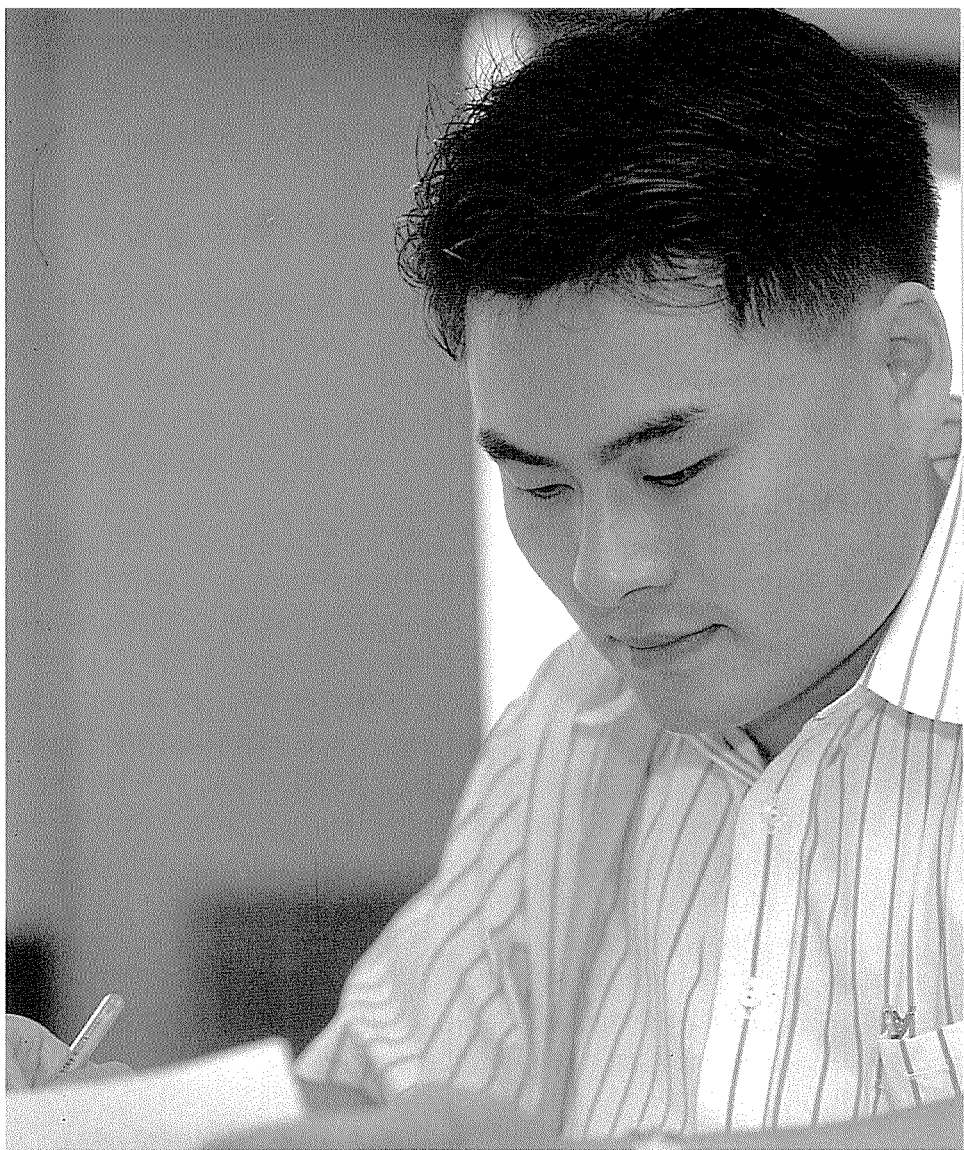
그는 환하게 웃는다. 이달의 25시의 이야기는 이렇게 시작된다.

이창환 씨는 신세대답다. 자신의 모든 이야기를 솔직하고 담담하게 털어놓았다.

드라마틱한 그의 입사기

오전 8시30분 회사 출근, 9시까지 그날 업무 점검, 11시30분부터 필드영업, 5시30분에 회사복귀 및 일일 업무안 작성, 수금현황보고, 그날 입수한 시장정보 보고서 작성, 6시30분 다음날 스케줄 파악, 7시 퇴근, 그 이후 시간은 자기개발에 투자! 빈틈 없는 그의 하루 일과다.

그는 전남 함평에서 출생. 유복한 가정환



배수의 진을 치고 입사한 직장이 나에겐 보람의 일터

대한제당(주) 이창환

살다보면 시행착오를 겪는 일이 비일비재하다. 어찌보면 당연한 일인 지도 모르겠다. 전자자와 무지자의 중간에 선 인간이기 때문이다. 시행착오가 때로는 시간낭비가 될 수도 있다. 그러나 그러한 경험이 자신의 발전을 위한 액셀레이터가 되어 준다면 결코 후회할 일이 아니다.

경에서 성장한다. 그러나 호사다마가 그에게도 있었다. 아버지의 사업실패(그의 말을 빌자면 완전실패였다) 탓에 그의 청소년기는 거의 타향살이 신세였다. 그러나 그는 어려운 중에도 서울에서 대학을 마치고 대학원이나 취직이나를 놓고 무척 고심한다. '92년 졸업할 당시만해도 그가 전공한 유전공학은 이름만 저장할 뿐 취업출구가 막막한 학과였다. 더구나 그는 선배가 전무한 1기 졸업생이었다.

“어려움이 적지 않았어요. 사실 아무 것도 없는 상태에서 모든 것을 처음부터 개척한다는 것이 쉬운 일은 아니었습니다. 더군다나 졸업시즌이 가까왔는데도 취업추천이 들어오질 않더라고요. 끌어 줄 선배도 없는 데다 그만큼 유전공학이라는 것이 당시에는 거품 학문이었던 모양입니다.”

그는 결국 취업을 결심하게 되지만 여러 직장을 전전하며 시행착오만 격을 뿐, 그렇게 시간

은 지나가고 만다. 이상하게도 운이 따라 주질 않았다.

정말 압담한 때였다. 사람은 누구나 어딘가에 소속되어 자신의 정체성을 살리기 위해 자신을 표현하여 능력을 인정받고 싶어한다. 그런데 학교라는 공인된 소속집단을 벗어나 사회라는 현실 속에서 결코 자신이 소속감을 가질 곳이 아무데도 없다면 그 참담함이야 이루 말할 수 있겠는가.

그러나 신은 무심하지 않았다. 호사다마면 '마사다호'도 있는 법. 그는 어느날 컴퓨터 통신상에서 취업공고란을 지나치다 우연히 대한제당 사원모집 광고를 보게된다. 그때가 졸업 후 2년이 지나던 때였다. 당시 그는 거의 반신반의로 입사원서를 넣었고, 아무런 기대를 하지 않았었다.

그러나 마침내 그는 역사적인 1994년 6월 30일 대한제당에 입사한다.

"2차 면접을 볼 때가 생각나는군요. 당시 면접관이던 박상은 대표이사님은 면접생들에게 무척 까다로운 분으로 소문이 나 있었습니다. 저도 지레 겁을 먹었죠. 그런데 행운이 따라 주더군요. 제가 면접보기 바로 직

족스럽지 않으면 관둘 수도 있지 않은가?"

하지만 여기가 마지막이라는 배수의 진을 치고 온 그는 당당하고 적극적인 면접 자세로 무난히 통과할 수 있었다.

직접 몸으로 뛰는 필드영업 담당

입사 다음날인 '94년 7월 1일 식품사업팀이 창설되고 그의 첫 발령부서가 된다. 그는 발령초 식품사업팀의 거의 모든 일을 직접 발로 뛰면서 현장감각을 익혔고, 구매, 영업, 판매관리, 심지어는 물류와 배송까지도 직접 담당했다.

"식품사업팀이 만들어진 지가 이제 만 2년입니다. 초창기에는 인력도 모자랐고, 마치 제가 대학에 입학할 당시와 비슷한 상황이었죠."

그는 주로 농산물에 관여한다. 그래서인지 밤식빵에 사용되는 밤통조림이나 소맥분, 전분 등 농산물에 조예가 깊다. 또한 신입사원 시절부터 직접 몸으로 뛰는 필드영업이 그가 업무의 흐름을 파악하는데 큰 도움이 되었으며 수처에 관한 개념을 일찍부터 가질 수 있었다.

지금도 시장 흐름과 시세 그리고 가격동향, 원료 수급 등에 그는 탁월한 마인드를 가지고 있다. 그의 노력 탓에 현재 밤통조림은 대한제당의 주력제품이 되고있다.

이미 과거, 사회의 소외자로서 쓰러린 경험이 있는 덕분에 자신의 삶과 일에 대한 나름대로의 설계도를 그려왔던 그는 아무리 힘든 일이라도 마다하지 않고 즐거운 마음으로 할 수 있었다.

스피디한 정보캡처가 경쟁력 확보에는 최우선


현재 그는 식품사업팀에서 재고관리 및 상품개발업무를 담당하고 있다. 그는 마케팅 전략에 관해서도 이렇게 말한다.

"마케팅의 기본은 예측력입니다. 예상할 수 있는 가격 수준에서 제품을 결정하고, 기존 시장 동향 등을 철저히 분석, 그에 따라 시장을 예측할 수 있는 정보마인드를 가져야만 변화무쌍한 시장현실에 안정적으로 대처할 수 있습니다. 특히 식품은 안다고 생각하면 모르는 것이 더 많은 분야더라구요. 앞으로 국내 시장은 물론이고 국외 시장에 대해서도 어떤 시장에서 재고가 많이 발생하고, 가격이 상승하는 지에 대한 정보입수 체계가 완벽히 구축되어야만 경쟁력 확보에서 우위를 차지할 수 있습니다."

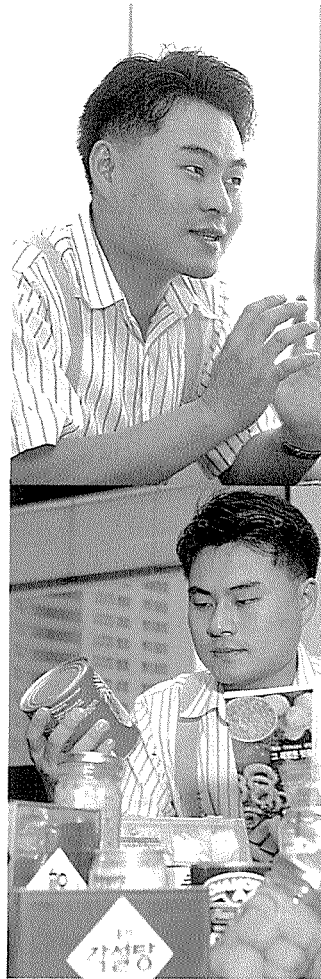
화폐를 제화와 용역을 획득하는 효용 극대화의 수단으로 하는 시장 경제하에서는 가격변동폭에 따라 적시적소에 적정량을 투입, 그에 따라 어떻게 물량을 확보하느냐가 가장 큰 관건. 이를 위해 스피디한 정보캡처가 최우선임은 당연하다.

그는 꼭짜여진 일과 속에서도 자기 개발을 게을리 하지 않는다. 아직은 시작단계이고 젊다는 것이 최고의 재산이기 때문. 그는 술, 담배를 안한다. 그럼 쌓이는 스트레스를 어떻게 푸는가.

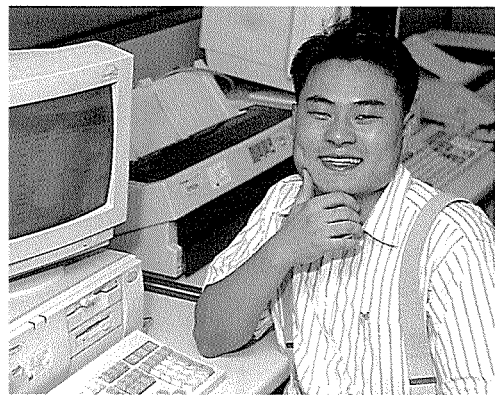
그의 스트레스 해소법은 극히 평범하다. 스트레스를 생각으로 소화시키는 일련의 과정을 통해 자기정화를 하는 것. 아에는 인생을 긍정적이고 진취적으로 바라보는 사고방식이 뒷받침돼야 한다.

직장생활에 몸담고 있는 이상, 승진과 급여를 떠나 자신의 분야에서 최선을 다해 최고가 될 수 있다면 그것들은 부수적으로 따라오는 것일 뿐이라고 자신 있게 말하는 진정한 신세대 이창환 씨. 단 하루를 살더라도 성실하게 살자는 그가 자신의 배수의 진에서 한 걸음 전진하는 모습을 그의 눈빛이 말해주고 있다. 

〈글/ 강영주〉



▲ "마케팅은 예측력이 중요합니다. 그를 위해 앞선 정보마인드가 필요하죠."
▲ 밤통조림을 비롯, 그는 농산물의 시장 흐름에 대한 해박한 지식을 갖고 있다.



▲ 그는 한때 컴퓨터 프로그래머였다. 지금도 컴퓨터를 이용한 정보마인드 확립에 노력하고 있다.

전, 그분은 중요한 전화때문에 급히 나가시더라구요."

그는 덕분에 합격된 것 같다고 너스레를 떠낸다. 그러나 그에게 여러 직장을 전전한 것이 입사에 있어서 큰 핸디캡이었고 그것이 그를 가장 불안하게 만든 요인이었다. 면접관에게서 이런 질문도 받았다고 한다.

"한번 직장 옮긴 사람은 성취감, 자신감, 비전을 중요시하기보다는 주어진 환경이 만