



영업과 기술개발은 이젠 더 이상 분리된 개념이 아니다. 현장과 이론, 두 방안을 몸소 체험하며 새로운 미래를 항상 꿈꾸는 그에겐 25시도 부족하다. 한없이 부드럽기만한 그의 모습 어디에선가 치밀한 관찰력이 엿보인다.

# 완벽한 기초지식으로 앞선 서비스 제공

## (주)삼립유지 기술지원팀장 이 양 원

“하루가 왜 그리도 짧은지, 시간이 더 많았으면...”

(주)삼립유지 기술지원팀장 이양원(42)씨는 안경테 너머로 아쉬운 듯한 미소를 지으며 말한다. 42살이라는 나이가 믿기지 않을 정도로 젊은 이미지를 풍기는 그는 일에 몰두하느라 혼기를 놓쳐 아직도 미혼이다.

그는 아주 부드러운 인상이다. 그러나 인터뷰를 자못 쑥스러워 하면서 말하는 그에겐 남다른 날카로움이 배어 있다. 아침공기처럼 신선하고 차분한 그의 설명은 상당히 조리적인 느낌. 좌우명이 ‘인내’라

는 그가 얘기하는 하루를 들어보았다.

### “저에겐 하루가 25시간 이상입니다”

아침에 출근해서 그는 맨처음 컴퓨터를 작동시킨다. 그의 하루 일과 체크 시간. 컴퓨터 모니터 화면에 나타나는 하루 업무를 파악하고 곧바로 회의에 들어간다. 동료들과의 미팅시간에서 그날의 거래처 확인과 업계 동향을 얘기한다.

기술지원팀장인 그는 자리에 앉아 있지는 않는다. 자신의 거래처와 기술 정보 자료를 정리해서 바로 전국 이곳저곳으로 업무활동에 나선다. 차량으로 하루에 2~3개 업체를 방문하는 것도 힘든 일.

“현장에서 직접 사람들과 정보를 교환하고 대화를 갖는 과정을 통해 깨닫는 것이 참 많습니다.”

정신없이 바쁘게 거래처들과 신제품에 대한 자료



▲ 하루의 세밀한 업무파악은 그날의 중요한 성과요소

교환과 삼립유지의 제품설명을 통한 영업활동을 하고 나서 사무실에 오면 어느새 저녁해가 누엿누엿할 시간. 사무실에 홀로 앉아 그날의 작업을 확인하고 다음날의 계획을 세우다 보면 그는 달님과 마주보게 된다.

‘기술지원팀’이라고 해서 항상 기술개발과 연구에만 몰두하는 것이 아니다. 지금은 작업에 있어서 복합적인 형태가 필요하다. 그것을 절실히 깨달은 자만이 경쟁에서 살아남을 수 있다. 이것이 그의 투철한 직업관이다. 하루하루 성취감을 느끼며 활동하는 그는 1987년이 가장 어려웠던 때라고 말하며, 일에 있어서 완벽한 기초지식이 선행되지 않으면 ‘실패’라는 쓴물을 마실 수밖에 없다고 전한다.

**완벽한 서비스, 질 좋은 제품, 다양한 기술전략만이 살길**

(주)삼립유지는 삼립테크와 같은 장소에 위치해 있다.삼립테크에서는 이스트, 베이킹 파우더, 앙금류의 제품 연구가 이루어지며 삼립유지는 버터, 마아가린, 쇼트닝, 초콜릿 등을 다룬다.

1982년에 삼립유지에 입사한 그는 대학에서 식품가공을 전공, 자신의 능력을 최대한 발휘할 수 있는 직장생활을 하게 된다. 그가 입사 초기에 가졌던 연구만 하면 되겠지라는 안일한 생각은 시간이 지날수록 변모되는데, 1988년에 JIB(일본제빵연구소) 시찰을 다녀와서 결정적으로 바뀌었다. 회사 지원으로 다녀온 JIB시찰은 그에게 기술개발이라는 작업은 결코 ‘실내에서만 이루어지는 작업’이 아니라는 판단을 내려 주었다.

연구작업을 항상 몸으로 실천하는 그는 연구소 13년째 근무라는 경력에서 보듯 ‘연구소 토박이’다. 제품분석 3년, 제빵실 근무 4년을 거쳐 현재는 영업과 기술지원을 병행하고 있다.

삼립유지가 취급하는 품목에 대한 전반적인 지식은 둘째가라 하면 서러울 정도로 머릿속에 차곡차곡 쌓여 있다. 삼립G·F에서 생산·판매재료 대부분은 삼립유지 자체 가공생산품이다. 삼립유지는 원재료를 수입, 국내에 들여와 가공과정을 거쳐 완제품으로 생산하고 이를 기술지원팀에서 시험을 거쳐 좀더 질 좋은 제품을 시중에 선보이고 있다.

삼립테크와 연구개발실을 함께 쓰고 있어 각종 시험기기들이 즐비하고 활발히 작동하고 있는 개발실을 돌아볼 수 있었다. 시험에 들어가기 이전, 자못 경건한 마음이 짐의 표상이듯 그가 입는 하얀가운에서 빈틈없는 그의 자세를 볼 수 있다.

현재 대기업과 프랜차이즈 업체들의 개발을 유도하고 그들과의 잦은 세미나 주도로 그는 숨쉴 틈 없이 뛰고 있다. 가끔 거래처에서 유지에 관한 생소함을 보이면 그때마다 지식을 전수하고 일일이 정보를 주고 또 그들에게서 자료를 구한다고 한다. 이러한 사소한 일들이 그를 바쁘게만 만들고 있는 요즘, 그는 해외시장과의 경쟁을 염려하고 있다.

“현재 시장개방이 점차 확정되고 있는 실태라 다소 위기감을 느끼고 있긴 합니다. 국외에서 이미 가공이 된 상태로 제품이 수입되면 아마도 국내 업체들이 겪는 어려움은 상당할 것입니다. 그러나 좋은 제품을 개발하고 가격적인 면에서의 차별, 완벽한 사후서비스, 다양한 기술전략을 세우면 시장개방이라는 물결은 막을 수 있다고 봅니다.”

빈틈없는 지식, 몸으로 뛰는 업무자세, 영업과 기술개발의 융합, 이 세 가지를 실천하며 그는 오늘도 25시를 뛰고 있다. **☞**

〈글/권희란〉

