

## "가르치면서 배우고 있어요"

우송정보대 홈메이드 제빵교실 강사 정용남 · 박정희

수요일 오전, 대전 우송정보대 홈메이드 제빵교실. 10여 명의 주부 수강생들이 강사의 지도에 따라 반죽을 만들고 있다. 하하 호호, 자신들이 만든 빵을 먹는 가족들의 표정이 떠오르는 듯 주부 학생들의 얼굴은 밝아 보인다.

그들 가운데 하얀 가운을 입은 두 사람이 눈에 띈다. 테이블을 돌며 입으로는 설명을, 손으로는 시범을 보이느라 분주한 모습이다.

정용남(30)씨와 박정희(27)씨는 우송정보대 홈메이드 제빵교실에서 강사일을 하고 있다. 나이는 정용남씨보다 어리지만 박정희씨가 먼저 이 일을 시작했다. 96년 우송정보대 관광영어통역과를 졸업한 그녀는 졸업을 앞두고 이미 에버랜드 운영업체인 중앙개발에 입사한 상태였다. 그러다가 96년 3월, 홈메이드 제빵교실 운영을 담당하고 있던 지도교수의 권유로 다시 학교로 돌아왔다. 지도교수였던 한유선 교수는 홈메이드 제빵교실의 산파역을 맡았는데, 특히 일본 홈메이드협회와의 교육 협정을 체결하는 데 주역을 담당했다.

"교수님의 권유도 있었지만, 해볼 만하다고 생각했어요. 흥미도 있었거든요."

정용남씨는 96년 2월 같은 학원인 우송공업대 식품공업과를 졸업하고 97년 3월 이곳에 합류했다. 그전에 그는 96년 1년 동안 식품공업과에서 조교로 일하고 있었다. 평소 그의 모습을 유심히 지켜보았던 학교 인사팀장이 그를 홈메이드 제빵교실 강사직에 추천했다.

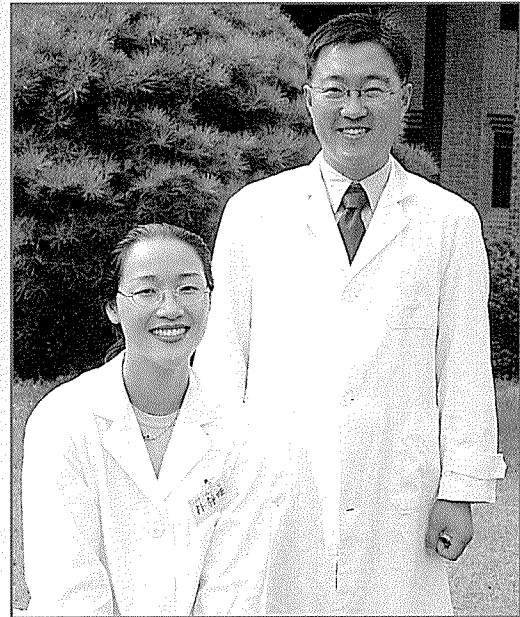
"저를 좋게 보셨는지 유지권 인사팀장께서 저에게 강사직을 제의하더군요. 조교일과 함께 학교 평생교육원 제빵과정의 재료 관리도 담당하면서 이에 관심을 갖고 있던 터라 감사히 그 제의를 받아들였습니다."

둘 모두 제빵기술이 전무했던 터라 학교측은 방학 때 그들을 일본 홈메이드 협회에 보내 제빵기술을 배우도록 했다. 기술교육뿐만 아니라 강사로서의 자질도 키웠다. 7차례에 걸친 일본 연수를 끝내고 그들은 지난해 12월 일본 홈메이드협회가 인증하는 홈메이드 제빵 사범자격증을 취득했다.

"학생들을 가르치고는 있지만 부족한 게 많아요. 가르치면서 배우고 있지요. 앞으로 케이크 데커레이션, 빵공예 등 다양한 제과제빵 분야를 배우고 싶습니다."

서늘한 눈매에 막힘없는 말솜씨를 가진 정용남씨와 시원한 이마에 차분한 성격인 박정희씨가 한 목소리로 그들의 계획을 밝힌다. <글/ 손인수>

# People & People



## "마가린에도 마케팅이 필요합니다"

서울하인즈 마케팅과 과장 염유철

ISO 9001 인증 기념으로 서울하인즈가 실시한 사은 대전치 경품 행사의 성과에 대한 염유철 과장의 설명이다. 이번 행사는 지난 3월 서울하인즈 마케팅실에 영입된 후 염 과장이 내놓은 첫작품. 그동안 신제품 출시나 영업을 통해 매출 확대를 꾀하는 정도였던 원재료 시장에 본격적으로 마케팅 개념을 도입한 사례로 평가받고 있다. IMF로 위육이 떨어진 고객에게 활기를 심어주자는 계획이 회사 차원에서 이미 수립돼 있었지만 입사 후 3개월간 염과장은 구체적인 프로모션 기획 등의 실무를 담당했다. 염과장은 동종 업체의 영업 부서에서 근무했고 타 업체에서도 마케팅 업무를 담당한 경험이 있어 이번 행사에 도움이 됐다고 전한다.

"매출 향상 외에도 우리 회사와 거래하겠다는 재료상이 생겼다는 점과 새로 출시된 고급 마가린인 '나폴레옹 2000'이 주력 제품으로 자리 잡았다는 점이 큰 성과였습니다. 특히 마가린 2박스를 주는 즉석 경품 스티커 행사의 효과가 컸습니다."

"총 3,700여명이 이번 행사에 응모했습니다. 이 중 183명에게 자동차, 해외 여행권, 전자레인지, 진공 청소기 등의 경품을 제공했습니다. 행사를 개최한 덕분에 5개 마가린 품목의 매출이 전년 동기 대비 33.5% 신장하는 성과를 거뒀습니다."

## 제과기계인으로 살아온 장인

동양제과기계 대표 조성준

중고제과기계를 벗삼아 살아온 조성준(52)씨는 제과기계에 대한 애착이 남다르다. 83년 현재의 동양제과기계를 설립한 이후 한결같이 제과기계와 더불어 희로애락을 함께 하고 있다. 그가 중고제과기계와 인연을 맺은 것은 우리나라에서 제과기계를 만드는 회사가 두군데 정도밖에 없던 시절로 거슬러 올라간다. 그 당시만 해도 새 기계를 생산만 했지 쓰던 제과기계에 대해서는 재활용이 미비한 실정이었다. 멀쩡한 기계가 버려지는 것을 본 그는 낭비되는 기계를 활용하는 방안을 생각하다 중고 전문 업체를 설립하게 됐다.

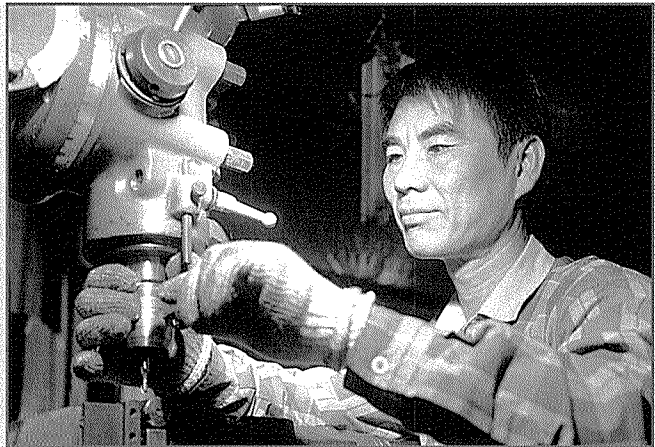
5형제 중 3남인 조성준씨는 중학교 졸업 후 어려운 집안을 돕기 위해 낮에는 일하고 밤에는 야간고등학교를 다니며 주경야독의 삶을 살았다. 이 때 다닌 직장이 '재간공업사'라는 곳으로 여기에서 배운 기술이 훗날 그의 인생에 큰 재산이 된다.

"지치고 피곤한 몸을 이끌고 저녁에 수업에 들어가면 1시간은 졸았습니다. 특히 여름철에는 날씨가 더워서 잠을 쫓기가 무척 힘들었지만 배워야 한다는 집념으로 포기하지 않고 학업에 정진해 결국 졸업장을 받았습니다."

조성준씨는 73년 군 제대 후 돈을 융통해 여러 가지 사업을 시도했지만 자본과 경험부족으로 고전했다. 그러던 중 기회가 생겨 동양특수에서 5년 동안 영업과장으로서 활동하게 되면서 예전에 실전에서 배웠던 기계에 대한 지식을 십분 발휘할 수 있었다. 그러던 중 회사의 사정이 여의치 않아 제과기계업체인 극동기업으로 자리를 옮겼다. 83년만 해도 극동 외에는 일광공업사 등 몇 개의 회사가 제과기계를 생산하고 있을 정도로 제과기계업체가 드문 때였다. 이곳에서 믹서, 오븐, 발효기, 식빵 절단기 등을 취급하던 중 버려지는 중고기계의 활용에 가능성을 발견해 중고전문 제과기계업체를 설립했다.

"공업적인 요소는 생각하는 만큼 능률이 오르는 것입니다. 현재 일부 중고업체들이 중고기계의 매매에만 치중한 나머지 겉에 칠만 다시 해서 출고하는 경우가 있어 안타깝습니다. 쓰던 기계인 만큼 닦고 조이고 기름치는 것 외에 마모되거나 노후된 부품을 교체해 제대로 수리해야 된다고 생각합니다." 그는 수입기계와 같이 부품을 구하기 힘든 경우에도 자신이 직접 선반을 이용, 부품을 깎아서 고칠 정도로 투철한 장인정신의 소유자이기도 하다. 조성준씨는 아직도 일부 사람들이 중고기계에 대해 막연히 안좋은 것이라는 그릇된 생각을 가지고 있는 점이 안타깝다고 말했다. 사람들이 인식하지 못하는 사소한 부분까지도 소중히 생각하는 조성준씨의 모습에서 참다운 기술인의 자세를 새삼 느낄 수 있었다.

<글/ 정한상>



행사의 성과를 설명하는 영업 과장이 현재 맡고 있는 업무는 '제과'와 '외식' 부문이 성장하도록 하는 것이다. 판매 활성화를 위한 프로모션은 물론 제품 개발, 영업 지원 등을 담당한다. 이 때문에 시장 조사는 기본이고 수입 원·부재료 발굴, 기술 서비스팀의 협조를 통한 자체 신제품 개발 등 많은 일을 맡고 있다.

영업과장의 업무는 T/S팀, 영업부 등 관련 부서와 유기적인 협조 체제를 갖추는 것이 중요하다. 이 때문에 원활한 업무 진행이나 인간 관계를 위해 힘쓴다는 설명이다. 영업 과장은 제품 개발과 프로모션을 활성화할 예정이다. 앞으로 그가 어떤 형태의 새롭고 차별화된 마케팅을 보여 줄지 기대를 모으고 있다.

<글/ 박종산>

