

자부심과 조직의 인화를 중시하는 세일즈맨

(주)유니온무역상사 영업부 부장 **현충식**

대표적인 제빵 개량제인 S-500을 비롯해 다양한 원부재료를 취급하는 (주)유니온무역상사 현충식(45)부장의 하루는 출근에서부터 상당히 바쁜 일정으로 채워져 있다. 전국에 흩어져 있는 양산업체뿐 아니라 프랜차이즈업체 등을 비롯해 자영제과점의 전날 주문 물량을 직접 확인하고 배송을 결정하는 그의 하루는 긴장의 연속이다.

최근 들어 그는 자영제과점에 상당히 많은 시간과 성의를 보이고 있다. 회사 전체 판매 비중에서 보면 그다지 큰 비중은 아니지만 베이커리 산업의 기본 축을 담당하는 자영제과점의 중요성을 간과해서는 안된다는 생각에서다.

유니온 10년 이상 근무 ... 건축학 전공한 재료 전문가

“대학에서 건축학을 전공한 후 우연한 기회에 베이커리 업계와 인연을 맺게 됐습니다. 제빵자격증을 취득한 것이 80년대 후반이니까 꽤 많은 시간이 흘렀군요. 실제로 수원에 있는 제과점에서 현장 근무를 한 적이 있어 자영제과점이 낯설지 않고 오히려 익숙한 측면도 있어요. 베이커리 산업이 궁극적인 성장을 이룩하기 위해서는 기반이 되는 자영점들이 안정돼야 한다는 생각입니다. 우리 회사에서 취급하는 제품들의 품목이 법인들뿐만 아니라 자영제과점에서도 충분히 접목될 수 있다는 점에서 책임감을 가지고 프로모션을 진행해야 한다는 점을 직원들에게도 강조하고 있습니다.”

유니온무역상사에서 취급하는 제품은 약 30여가지에 이른다. 각 제품의 특징을 모두 알고 있는냐는 우문(愚問)에 현충식부장은 재료 전반에 대한 이해가 없으면 제품 홍보를 효과적으로 할 수 없다고 잘라 말한다.

더 나아가 다른 회사 제품의 특성까지도 꿰뚫고 있어야 고객들에게 정확한 설명을 해 줄 수 있다고 덧붙인다. 10년이 훨씬 넘는, 원부재료 전문가라는 평가에도 틀나는 대로 공부를 하고 있다는 그의 말이 자연스럽게 수긍이 가는 부분이다.

▶ 조직 내에서 강력한 리더쉽도 중요하지만 인화에 더 큰 비중을 둔다는 그는 하루의 대부분의 일과를 같이하는 직원들과 가족과 같은 유대감을 가지는 것이 업무의 효율성에서 중요한 역할을 한다고 말한다. 사진은 세미나가 끝난 후 직원들과 제품에 대해 회의를 하는 모습.



▶ 데몬스트레이터와 함께 초콜릿 제품에 대해 얘기를 나누고 있는 모습. 현충식부장은 세일즈맨은 단순히 재료 품목의 판매에만 그칠 것이 아니라 제품에 대해서도 안목을 갖춰야만 프로가 될 수 있다는 점을 후배들에게 강조한다.



◀ 현충식부장은 세미나 기획에서 통역까지 업무 전반에 걸쳐 상당히 바쁜 날들을 보내고 있다. 지난 4월 초에 있었던 세미나에서 참석자들에게 재료의 배합을 설명하고 있다.

클라리넷 독주할 만큼 예술 재능 갖춘 '부드러운 남자'

바쁜 업무를 끝내면 현충식 부장은 철저히 자연인으로 돌아간다. 그의 예술적 재능은 어느 정도 그를 접해 본 사람이라면 누구나 자연스럽게 느낄 수 있을 정도. 미술분야의 조예는 전공이 건축학이었던 만큼 인정한다고 하더라도 그의 음악에 대한 열정은 상상을 초월할 정도다. 음악이 있기에 아직도 꿈을 버리지 않고 있다고 말할 만큼 그의 열정은 대단했다. 바쁜 일과에 치여서 삶의 여백들을 잊고 살아가는 대부분의 생활인들과 그의 차이점은 무엇일까. 그는 삶과 인간에 대한 사랑이라고 말한다.

“정규 음악 교육을 받은 적이 없어 정확한 악보나 이론은 밝지 못합니다. 어렸을 때부터 음감이 좋았다는 생각은 듭니다. 청음이 좋으니 악보를 보지 않아도 그 리듬이 귀에 쏙 들어와 박히는 거예요. 예를 들어 이런 경우입니다. 어느 날 클라리넷이 너무 연주하고 싶어졌죠. 기회가 닿아 악기를 구입하고 누구의 도움도 없이 집에서 혼자 6개월 정도 연습했어요. 어렵다는 생각보다는 그저 즐거웠고 신이 났죠. 저도 이상하게 생각하는 건 악보하나 보지 않고도 지금은 마음에 드는 곡을 연주할 수 있을 정도가 됐다는 겁니다. 일에 대한 스트레스나 짐작보다는 편안한 마음을 가지려고 애쓰다 보면 어느새 생활의 여유가 제 곁에 와 있더군요.”

요즘 들어 현장에서 물러나 영업 관리에 신경을 쓸 때가 되지 않았냐고 사람들이 물어보는 경우가 있다고 한다. 그럴 때마다 그는 자신의 지론을 얘기한다. 현장을 떠난 세일즈맨은 ‘감각’을 잃어버리기 쉽다는 것. 무엇보다도 사람들과 만나면서 그 속에서 느끼는, 살아 있는 감정의 교류를 통해 사람들과의 관계를 지속해 나가는 것이 좋다고 한다. 기본적으로 자신의 삶과 사람에 대한 애정이 없으면 불가능할 것으로 보이는 이야기를 그는 자연스럽게 되뇌인다. 검은 빨데 안경 너머로 선해 보이는 그의 눈빛이 아무런 꾸밈도 없이 눈가에 맑은 미소를 드리운다.

강한 리더쉽보다는 인화 중시하는 외유내강형

자신의 일에 철저히 프로이고자 하는 사람들은 대부분 2가지 유형으로 나눌 수 있다. 이른바 권위라는 것을 스스로 만들어 가는 경우와 주위로부터 부여받는 경우가 대표적. 현충식 부장은 만들어 가는 권위보다는 직원들로부터 자연스럽게 권위를 부여받고 있다는 느낌을 강하게 전해준다. 그만큼 직원들의 신뢰를 받고 있다는 뜻이기도 하다. 그의 표현대로 어찌면 가족들보다 많은 시간을 함께 하는 동료들간의 인화는 일을 하는 데에 있어 힘의 바탕이 된다는 것이다. 그렇다고 그가 유약하다는 것은 아니다. 직원들의 있을 수 없는 실수에 대해서는 상당히 엄격한 편이라고 한다.

“회사의 제품에 대해 프라이드와 자부심을 지나라고 직원들에게 늘 강조합니다. 저 자신도 물론 어떤 회사 제품보다도 품질과 마케팅에서 우리 제품의 우위를 자신하고 있지요. 영업을 담당하는 사람들은 스스로 프라이드를 갖추지 않고서는 설 자리를 찾기가 쉽지 않습니다. 세일즈라는 것은 회사의 물건만 파는 것이 아니라 결국 자기 자신의 브랜드를 파는 것입니다. 회사에 대한 자신감이 없이는 자기 자신의 브랜드를 높이 평가할 수 없고 일선에서 활발한 활동을 할 수 없다는 것이죠.”

새로운 제품 품목으로 수요처를 발굴했을 때 세일즈맨으로서 가장 보람을 느낀다는 현충식 부장은 영업의 제 1 노하우를 ‘고객의 입장에서 늘 생각한다’고 소개한다. IMF 이후 제과인들의 위상이 많이 높아지고 있다는 것을 피부로 느낀다는 그는 언젠가는 자신도 제과점을 운영해 보고 싶다고 말한다. 물론 직접 제품도 만들어 보고 싶다고 한다. 제주도가고향인 그가 푸른 제주 앞 바다를 배경으로 위생복을 입고 있을 모습이 바로 연상되지는 않았다. 다만 그가 보여준 삶의 성실함과 인간에 대한 애정이 앞으로든 쉽게 변하지 않을 것이라는 느낌은 오랫동안 강하게 여운을 남겼다. [오형석]

〈글 / 오형석 ohs@mbakery.co.kr〉