



‘휴먼 네트워크’ 거래 실천

올해 목표 수출 980만불

이병환 / 삼진화학(주) 영업본부장(이사)

포장인들에게 자긍심을 심어주고 있는 제5회 한용교포장인상 수출 부문 수상자로 이병환 삼진화학(주) 영업본부장(이사)이 선정됐다.

“회사생활을 하는 동안 이렇게 기쁜 일이 또 있을까요? 한용교포장인상을 수상하게 된 것이 너무나 기쁘고 포장인의 한 사람으로서 큰 자부심이 생깁니다.”

이병환 이사는 다소 고양된 목소리로 수상 소감을 말하면서 “믿고 잘 따라준 직원들에게 감사한다”며 수상의 공로자는 “내가 아닌 우리 직원들”이라고 거듭 강조했다.

이 이사는 삼진화학(주) 연포장 부문 국내외 영업과 레진의 가공사업인 마스터 배치 영업, 건축 자재인 플라스틱 창호와 플라스틱 시트를 포함해 판매부문을 총괄하는 영업 본부장으로 근무하고 있다.

서울대학교 농화학과를 졸업한 그는 지난 '89년, 삼진화학(주)에 입사했다. 대학시절 전



공과는 조금 동떨어진 포장 분야를 선택한 것에 대해 “포장이 가진 매력 때문이었다”며 “그것은 바로 끝이 보이지 않는 포장의 발전 가능성”이라고 자신있게 말했다.

이병환 이사는 수출을 할 때 휴먼 네트워크를 통한 거래를 실천하려고 한다. 뿐만 아니라 영업을 하는데 있어서 딜러들과의 유기

적 관계를 효과적으로 조성하는 것이 가장 중요한 것이라는 자신의 경험을 바탕으로 어떤 상황이 벌어지더라도 적극적인 대처를 할 수 있는 마음가짐을 잃지 않으려 노력한다.

그는 “육포 포장지나 참치 파우치와 같은 기술 집약적 제품에 주력한 것이 오늘의 이런 수상의 영광에까지 이른 것 같다”며 “기술적인 면에서, 또 소재구입면에서 불리한 상황이었지만, 회사의 기술 역량을 집중한 결과 적은 규모로 거래를 시작하여 현재까지 유지할 수 있었다”고 밝혔다.

이병환 이사는 지난해 810만불 수출 실적, Oberto사(미국 육가공회사)와 장기공급 계약, Bumble Bee사(다국적사)와 100만불 수출 계약, 고기능 고부가제품 수출 증대 등의 여러 실적 가운데 Oberto사(미국 육가공회사)와 장기 공급계약을 체결한 것을 가장 뿌듯했던 순간으로 꼽았다.

“육포 포장은 우리 회사의 기계 설비와 잘 맞기 때문에 단가도 높게 책정될 수 있고, 기술면에서도 아주 훌륭한 결과를 얻을 수 있습니다.”

그는 포장재 수출을 하며 어려웠던 점으로 다른 수출품에 비해 테스트 기간이 오래 걸리고 마케팅 비용이 많이 드는 것, 또 위험도가 높아 직접 해외시장을 개척하는데 어려웠던 것을 꼽았다. 하지만 회사 생활을 하는 동안 가장 힘들었던 순간은 “국내 업체끼리의 불필요한 경쟁을 벌였던 순간이었다”고 했다.

“한번은 외국 업체에 수출을 하게 됐는데, 한국 업체끼리 경쟁을 벌이게 된 경우가 있었습니다. 그러다보니 단가는 계속해서 떨어질 수밖에 없었지요. 사전에 국내 업체끼리 충분히 정보교환을 해서 의견을 합의했다더라면 막을 수 있는 일이었는데... 마음이 많이 아프더군요.”

이병환 이사는 포장의 기술 수준이 선진국 제품의 카피(copy)정도인 것이 가장 큰 문제점이라고 생각한다. 그는 근본적인 개선을 위해 “아이디어를 가공기술로 전환 할 수 있는 다양한 사고를 지닌 창조적인 기술자가 육성돼야 한다”며 “기계공학을 비롯해 환경공학, 미생물학, 디자인학 등 여러 방면의 관련 엔지니어가 함께

근무할 수 있도록 인력 채용의 폭이 넓어져야 한다”고 밝혔다.

이 이사는 현재 후배 영업인을 육성하는 일에 주력하고 있다. 그는 “시대가 바뀔수록 국제적인 감각과 커뮤니케이션은 물론 사고 능력을 갖추고 당당하게 제품을 판매할 수 있는 많은 인체가 필요하다는 것을 느낀다”며, “외근으로 인해 흐트러지기 쉬운 영업 사원들에게 항상 풍부한 상식을 겸비한 기본적인 자세를 갖추도록 지도하는 것에 최선을 다하고 있다”고 했다.

또한 PL(Products Liability:제조물책임)법 시행과 관련해 각 거래회사 제품의 특성과 그에 따라 예상되는 제반사항을 검토하는 것에도 노력을 아끼지 않고 있다.

이병환 이사는 언제까지나 포장분야에서 일하고 싶어한다. 그는 “포장이 남에게 크게 어필되는 사업은 아니지만 후배들에게도 포장이 가진 개발 가능성을 얘기하면서 적극 추천하고 싶다”며 “무질서한 거래를 지양하고 공정한 경쟁과 협조를 통해 포장업체가 두루 발전했으면 좋겠다”고 피력했다. 특히 그는 (사)한국포장협회를 중심으로 포장업체들간에 유기적인 정보교환이 적극적으로 이뤄지길 바랐다.

포장에 대한 이병환 이사의 열의와 인터뷰 내내 상대방을 편하게 해주려 시종일관 웃음을 잃지 않던 모습을 보면서, 수출 980만불을 달성시키는 것이 올해의 목표라던 그의 바램이 멀지 않음을 느꼈다. ☐

박초혜 기자