



## 영업인이 출판 기획자로, 출판전문 마케터로 변신할 때입니다”

한국출판영업인들을 대표하고 있는 지금의 모습과 오버랩 하기는 어렵지만 홍 회장은 경상남도청의 공무원으로 사회 생활을 시작했다. 삼 년 정도 근무하다 진주에서 인쇄소를 운영했다. 종이와의 인연은 그때부터 시작된 듯. 하지만 사업이 잘 되지 않자 접고 서울로 올라왔다. 우연한 기회에 대일출판사 대표를 만났고 그 인연으로 지금까지 일하고 있다. 그렇게 출판영업에 발을 들여놓은 지 18년째이다.

물론 인쇄소를 운영하기 전부터 책에 상당히 관심이 많았다. 학생시절부터 책을 많이 읽었고 소장하는 취미도 가지고 있었다. 굳이 출판영업을 택하게 된 것도 그런 애정이 한몫을 했다. “막연하게나마 종이, 특히 책에 대한 매력이 있었던 것 같아요. 그래서 쉽게 접근했고 어렵지 않게 시작할 수 있었던 거죠.”

지금은 영업인협회의 회장으로 있을 만큼 출판영업에 있어서 누구 못지않은 전문가이지만 그도 초창기엔 창고 정리 일부터 시작했다. “그렇게 몸으로 부딪히면서 시작을 하는 것도 의미가 있지만 지금은 출판영업이 많이 전문화되어 가고 있습니다. 출판마케팅을 공부하거나 출판미디어과를 졸업한 친구들도 많이 뛰어들고 있죠. 고무적인 현상입니다.”

흔히 팔리는 책, 좋은 책이 따로 있다고 생각하기 쉽다. 하지만 영업인으로서 그가 생각하는 좋은 책이란 그렇지 않다. “아주 원론적인 부분입니다. 상품이, 즉 책이 좋으면 영업을 안 해도 팔립니다. ‘느낌표’ 선정도서 같은 경우는 특수한 경우로 봐야겠지만 좋은 책을 만들어야 좋은 영업을 할 수가 있다는 거죠. 그리고 독자의 입으로, 손으로 전달이 돼서 잘 팔린다면 그것이야말로 정말 좋은 책일 겁니다.”

이쯤 되면 출판영업 무용론(?)이 전개되어야 하지 않을까.

하지만 출판영업의 흐름을 짚어내고 있는 그의 말을 들으니 의문은 풀린다.

‘책을 만지는 당신은 아름답습니다’

한국출판영업인협회의 홈페이지엔 이런 카피가 떠 있다.

책을 만지는 사람들이라 하면 언뜻 편집자만 떠올리기 쉽

지만 좋은 책을 마지막으로 독자들에 손에 쥐어주는 것은 바로

출판영업인들이 아닐까. 것처럼 아름다운(?) 사람들이 모여

있는 협회인 한국출판영업인협의회(이하 영업인협의회)에서

회장을 맡고 있는 홍동수 씨(50·대일출판사 영업부장).



“영업의 패턴도 많이 바뀌고 있어요. 사실 앞으로 영업자가 기획자가 되어야 한다는 생각이 많이 듭니다. 자연스럽게 전환이 되는 거죠. 이제 영업인들도 단순히 몸으로 뛰는 영업만 할 게 아니라 기획에도 참여해야 합니다. 물론 그것이 영업의 기본임은 분명하지만 오로지 발로만 뛰고 서점의 진열 자리만 차지하는 게 영업의 전부라고 생각해서는 안 된다는 겁니다.”

그의 말처럼 현장에서 독자들의 감각과 흥미를 읽고 시장 자체의 흐름과 타출판사들의 출판 경향을 파악하는 것이 출판영업의 기본이다. 그런 점에서 영업인들이야말로 출판문화의 다양성을 체득할 수 있는 곳에 몸담고 있다고 해도 과언이 아니다.

그러기 위해선 영업인들의 인식전환을 위한 교육도 필요하다. 협회라는 모임은 구심점을 모아주는 역할을 한다. “협회에서는 회원들에게 핵심적으로 이슈가 되는 것을 교육하고 있습니다. 이를테면 문제가 되고 있는 도서정가제나 전자책에 대한 교육 프로그램들을 짜기도 합니다. 이것은 협회차원으로 전개되는 것이기 때문에 개인이 일하면서 느끼고 봤던 것이나 친한 몇몇 사이에서만 나눴던 지역적인 것들과는 차원이 다른 이야기들이 나옵니다.”

물론 영업인들 개개인의 성향에도 차이가 있기 때문에 한목소리를 내는 것이 쉽지만은 않은 일이다. 하지만 어디까지나 인식부족에서 오는 문제들이라 생각하고 소신을 갖고 진행하고 있다.

인터뷰가 진행되는 한 시간 남짓 동안 영업인협회 사무실엔 사람들이 끊이지 않고 찾아왔다. 그만큼 영업인협회가 활발히 운영되고 있음을 보여주는 듯했다. 영업인협회는 1987년 6월 16일 출범한 후, 어느새 16년을 맞이하고 있다. 가입한 회원수만 해도 520여 출판사에 이른다.

“협회결성의 근본 취지는 첫째 친목이었지만 사실 협회를 통해 정보 교환도 많이 이루어지고 있습니다. 특히 문제가 발생했을 때 공동으로 대응하고 공동이익을 창출하는 것이 관건입니다. 사실 옛날이나 지금이나 많이 파는 것도 중요하지만 판매한 것을 얼마나 회수하느냐 이것이 더 문제입니다. 그걸 어떻게 최대화시키느냐 하는 점에서 정보가 필요한 거죠.”

무엇보다 영업인들만의 목소리를 담을 수 있는 모임이 구성된 것만 하더라도 이 분야 사람들에게 큰 힘이 되고 있다. 앞으로 회원이 더 많이 늘어나면 그만큼 힘도 더 생기지 않을까 기대하고 있다.

18년 동안 출판사에서 근무한 그만의 영업철학은 원론적이다. “정석대로 판매해야겠다는 생각을 많이 합니다. 처음 할인 마트에서 책 판매를 할 때도 저희 출판사에서는 책을 공급하지 않았습디다. 지금이야 많이 달라졌지만 비정상적으로 유통되는 책의 흐름에는 동참하고 싶지 않았거든요. 기본적으로 도매거래를 하든 직거래를 하든 정상적인 유통에 의해서 책을 거래해야 한다는 생각을 갖고 있어요. 그것은 지금도 마찬가지입니다.”

책을 만지는 사람, 흥동수 회장. 오랫동안 한 길을 가는 이는 이처럼 시류에 쉽게 영합하지 않는다. 단지 자신만의 길을 갈 뿐이다. **◆◆**

취재 강경희 기자 | 사진 박신우 기자