

롯데기공 최고 판매왕에 광주 김정우 사장 대리점 사장단 간담회 열고 ‘공격 마케팅’ 선언



▲롯데기공 임직원과 수상자들이 기념촬영을 하고 있다.

지난해 롯데기공 최고의 판매왕에 광주 동구 롯데의 김정우 사장이 뽑혔다.

롯데기공은 1월 18일 대전 유성 소재 리베라 호텔에서 대리점 사장단 간담회를 가졌다.

롯데기공 임직원과 대리점 사장 등 약 100여명이 모인 간담회에서 임종현 영업본부장은 “지난해는 원자재 가격 상승과 환율하락 등으로 뜻하지 않게 보일러 가격을 올려 대리점 입장에서 상당히 어려운 한 해였을 것”이라고 위로하고 “올해는 수출사업부문 확대와 광고·홍보 마케팅을 공격적으로 실시해 판매량 상승은 물론 실질적인 순이익 상승을 이뤄낼 수 있도록 노력하자”고 말했다.

이날 우수 대리점에 대한 시상식도 개최됐다.

지난해 최고의 보일러 판매량을 기록한 판매왕은 광주동구 롯데 김정우 사장에게 돌아갔다.

김정우 사장은 부상으로 금세 낭도 받았다.

이와 함께 전국 최우수대리점상은 인천지사관할 인천중앙 롯데 김갑용 사장이 선정됐으며 전국우수대리점상에는 송파 롯데 강신수 사장, 북진주 롯데 박민석 사장, 구리 롯데 박창현 사장, 광주 남서구 롯데 배두한 사장, 전주이중 롯데 이성준사장 등 9명이 수상했다.

이외에도 신장상에는 대구북구 롯데 박지원사장과 특별공로상에는 진주남부 롯데 이종식사장이 수상했다.

발로 뛰며 브랜드 알리고 서비스 강화해 소비자 맘 잡아

△판매왕이 된 소감은?

- 지난 2005년에도 3000대를 판매하며 최우수 대리점에 선정됐었다. 올해는 2200대를 기록해 스스로 저조한 실적이라고 판단했었는데 판매왕에 선정돼 뜻밖이다. 사실 2년 연속 판매왕이 되는 것은 쉽지 않은데 이렇게 또 다시 영예를 안고 나니 개인적으로도 큰 성과를 이뤄낸 것 같아 기쁘다.

지난해 우리 대리점의 목표 판매대수는 약 3000대였다. 하지만 7월경 예상치 못했던 도시가스 공사중 인사 사고가 발생해 20일간 전 보일러사 들에게 영업정지 명령이 떨어져 큰 손실을 봤다.

지난해에는 약 한달 간의 시간낭비 때문에 목표에 달성하지 못했지만 올해 들어 1월 현재의 판매 속도라면 올해 3000대 돌파는 무난할 것으로 보인다. 내년에도 판매왕에 도전해 볼 수 있을 것이라는 목표도 생겼다.

△이른바 보일러 빅3로 불리는 회사들에 비해 롯데의 브랜드 경쟁력이 떨어지는데 어떻게 극복했는지.

- 광주를 포함한 호남지역안에서 롯데 가스보일러의 판매량은 6개 보일러사 제품중 단연 우수하다.

관할내 다른 롯데보일러 대리점들은 한해 약 500여대 수준 정도를 판매하고 있는데 경쟁 보일러사 대리점들은 이보다 낮은 판매량을 기록하고 있다.

호남지역의 선전이 더욱 놀라운 것은 롯데가스보일러의 소비자 인지도가 15% 정도에 불과하다는 점 때문이다. 아직도 롯데에서 가스보일러가 생산되는 것을 모르는 소비자가 80%가 넘는다는 뜻이다.

이같은 어려움을 극복하기 위해서 높은 인지도를 내



세운 선발 업체들이 없어서 영업마케팅을 펼칠 때 우리들은 광주 구석구석을 누비며 홍보활동을 펼쳤다.

서비스 기사들의 탁월한 고객만족노력도 주효했다.

광주 롯데의 서비스 기사들은 24시간 대기활동으로 고객과의 간격을 최소화했고 친절이 몸에 배인 숨씨 좋은 기술력으로 소비자들에게 매우 좋은 평가를 받고 있다.

여기에 본사의 보다 적극적인 지원이 더해 진다면 더 큰 발전이 가능할 것으로 생각한다.

브랜드 이미지 상승을 위해 활발한 광고홍보활동을 펼쳐야 하며 높은 판매량을 기록한 대리점에 대한 인센티브제도도 필요하다고 생각한다.

사실 당근을 쥐야 말도 힘차게 달릴 수 있다. 이 모두가 갖춰진다고 하면 올해는 광주시에서 롯데가스보일러의 명성이 더 높아질 것으로 확신한다.