

# 출판사 영업직에 여성인력 본격진출한다

## 두세해 사이 부쩍 늘어... 지방출장 어려움 있으나 서점관리 등서 능력 발휘

장기간의 지방출장이나 무거운 책을 싸고 옮기고 정리해야 하는 등의 업무상의 특성으로 인해 그동안 여성들의 진출이 거의 없었다시피 했던 '출판영업' 부문에 젊은 여성들이 하나둘씩 진출하고 있다. 이들의 진출은 출판영업자 하면 젊은 남자라는 등식이 성립했던 이 분야에 밝고 꼼꼼한 여성 특유의 장점을 충분히 살려가며 열심히 활동하고 있어 서점가에서 신선한 화제를 낳고 있다.

### 불과 2, 3년 사이에 급증

푸른숲의 안정숙, 만남의 안현정, 신원문화사의 이석영, 범우사의 위근복, 재원의 권창순, 서울미디어의 채도영, 덕우의 이미혜, 정신세계사의 임미숙, 다솔의 김은수, 대림의 권양미, 보람의 이정애, 청년사의 임유빈, 자산의 고진숙, 진림의 이방실, 동천사의 김은희씨 등이 바로 그들로, 이들 외에도 출판사 내에서 경리나 관리업무도 하면서 외근도 겸하고 있는 몇명의 여성영업자들이 더 있는 것으로 알려진다. 이들은 현재 활발히 출판영업을 하고 있는 1천여명(서점가에서 잠정 집계한 수치)의 남성영업자들에 비하자면 스물몇 안팎의 적은 숫자이지만 스스로가 선택한 일들에 대한 애착과 자긍심을 남다르다.

이 분야가 워낙에 남자뿐인 곳이라서 이들의 출현을 마치 신기한 동물보듯 하는 서점사람들도 있고, 원해서 채용은 했지만 "그 힘든 일을 잘 할까" 하는 출판사 사장들의 우려 역시 아직 채 가지지 않은 상태인데 그런만큼 '회귀족'인 그들만의 연대가 꼭 필요할 것 같아 최근에는 모임(해오름, 회장 이석영 신원문화사 영업부 대리)을 하나 만들었다.

드문드문 흩어져 있던 그들이 하나의 덩어리로 결속되자 호기심과 격려가 반반씩 섞인 예상밖의 관심이 여기저기서 쏟아졌다. 그러나 그들은 "배분대행업이 지금과 같이 발달하지 못했던 옛날(불과 몇년전까지도)에는 영업자가 직접 차에 책을 싣고 다니며 배분도 하고 수급도 하고 재고관리도 해야 했으므로 체력이 상대적으로 부치는 여자들의 진출이 불가능했지만 그런 육체노동이 없어진 지금은 적성에만 맞으면 누구나 할 수 있는 일" 이어서 남자들의 일에 여자들이 뛰어들었다는 식의 일부 호기심어린 시선은 "사절"한다고 딱 잘라 말한다.

여성영업자들이 이 분야에 첫발을 딛게 된 것은 불과 2,3년 안팎. 그도 비교적 오래된

### 분명 이름과 직책이 있는데도

"미스○" "아가씨"하며 부른다거나

"우리 XX도 사람들은 여자가

나돌아다니는 것을 싫어한다"는 등

노골적으로 불신감을 표시하는 경우.

이같은 서점주인들의 태도에 처음에는

무척 자존심이 상했으나 이런

분들일수록 예의를 지키고 할 도리만

다하면 더 쉽게 친해질 수 있다는 것이

이들의 경험적 결론이다.

사람들이 그렇고 대개가 6개월에서 1년 남짓하다. 평균연령은 30세. 이 짧은기간에 한꺼번에 많이 진출했다는 것은 출판영업에도 여성인력이 요구될 만큼 예전과 성격이 달라졌음을 반증하기도 해 편집부문처럼 여성영업자들이 상당수 늘어날 것을 예고하기도 한다.

이들이 하는 주업무는 서울, 경기지역을 비롯해 전국의 각 서점으로 나가 자기출판사의 책을 관리하고 수급을 해오는 일이다. 아직 대다수의 여성영업자들은 회사측의 배려에 의해 며칠밤씩 자고 와야 하는 장거리로의 출장은 잘 보내지지 않는다. 서울의 대형서점과 번두리 서점, 그리고 하루코스의 경기지역 일대만 이들이 커버하고, 지방은 남자영업자나 사장이 직접 나가는 등의 분업체제를 이룬다. 그러나 푸른숲의 안정숙씨나 대림의 권양미씨 같은이 박삼일의 호남선(전라남북도, 충청도 일원의 출장을 몽땅그려 영업자들은 철로이름을 따서 이렇게 부른다) 출장이나, 삼박사일이 꼬박 걸리는 경부선 출장도 마다않고 다니는 전천후 영업인들이다. 광주 부산 대구 전주 등과 같은 대도시의 도매상이나 직거래 서점 예닐곱 군데를 돌아오는 지방 영업이 "더 재미있다"는 안정숙씨는 여행가는 기분으로 일을 하면 전혀 무섭지도 어렵지도 않다고 대수롭잖게 말한다.

이들이 출판영업을 주변의 우려와는 달리 "우리들이 더 잘 해낼 수 있다"고 장담하는 부문은 '서점 관리'이다. 이 부분이야말로 친절하고 꼼꼼한 성격의 여성영업자가 단연 돋보이는 쪽이라고. 신원문화사의 이석영씨는 먼저 서점엘 가면 자기출판사의 책이 꽂혀 있는 서가부터 가서 순서대로 정리하는 일부터



업무시간의 대부분을 보내는 서점매장에서. 왼쪽부터 김은희, 채도영, 권양미, 김은수, 임유빈, 안정숙씨.

한다. 빠진 책이 무엇인지 챙겨 서점주인에게 상세히 알려주고 주문을 받고 밀린 돈을 받아온다. 범우사의 위근복씨는 "이사항 미처 진열도 못하고 쌓여 있는 책을 두시간에 걸쳐 벤졸로 일일이 닦아내고 일련번호대로 정리해준 적도 있다"며 영업을 단순히 재고파악이나 하고, 때되면 가서 수급이나 하는 단순업무가 아님을 강조한다.

이렇듯 서가를 정리하는 데 있어 남녀영업자를 반드시 시켜야 할 사항이 있다. 자기네 책 사이에 잘못 들어와 있는 책을 해당출판사의 서가를 찾아 꽂아주는 것은 섬세한 배려에 속하지만 자사 책을 좀더 나은 곳에 진열하기 위해 다른 출판사의 책을 옆으로 슬쩍 밀쳐놓는 등의 "속보이는 짓"은 결코 해서는 안된다. 어차피 다른 출판사에서 와서 보면 누가 한 일인지 뻔한 테고, 서점주인도 나름대로 목적에 따라 그렇게 배열한 것이므로 영업자들에게 "서점에 갔을 때 책을 함부로 빼지 마라"는 것은 불문율처럼 통한다. "서점 주인이나 점원들과 친분을 돈독히 하는 등 영업을 잘하면 언젠가 좋은 자리를 차지하게 된다"는 것이 만남의 안현정씨 지론이다.

이들이 한결같이 입을 모으는 영업자들만의 고충이라면 생면부지의 사람들과 만나 "안면을 트고" 불과 몇개월 안에 "좋은 관계로 발전"시켜야 하는 등 인간관계 형성을 가장 큰 어려움으로 꼽는다. 그 다음으로는 분명 이름과 직책이 있는데도 "미스○" "아가씨"하며 부른다거나 "우리 XX도 사람들은 여자가 나돌아다니는 것을 싫어한다"는 등 노골적으로 불신이나 불쾌감을 표시하는 경우. 처음에는 이같은 서점주인들의 태도에 무척 자존심을

상해하기도 했으나 이런 분들일수록 감정을 삭이고 예의를 지키며 할 도리를 다하면 더 쉽게 친해질 수 있다는 것이 이들의 경험적 결론이다. 그러나 자신이 맡고부터 매장의 진열상태가 훨씬 좋아졌거나 신경써서 관리한 책이 높은 매상고를 올리면 그렇게 기쁠 수가 없다고.

### "기획력 갖춘 영업자로 성장할 터"

이들이 지금에 와서 가장 절실히 느끼는 부분은 단순히 책이나 관리하고 수급만 받고 끝나는 영업업무를 떠난 '기획영업'의 필요이다. 가령 어린이날이 다가오면 자체의 판매전략이 따로 없는 번두리의 작은 서점들에게 이리이러한 책을 동시에 구비해 어린이들을 위한 특설코너를 마련해보는 것이 어떻겠느냐는 등의 제안이 그렇다. 서점주의 입장에서 판매특수를 겨냥해 판매전략을 도와주는 아이디어를 제공한다든 것이다.

또한 여러군데의 서점을 돌아다니는 영업자의 이점을 충분히 살려 독자들이 선호하는 책의 장점이 어떤 것이며, 무슨 제목이 독서욕구를 자극하는지, 요즘은 어떤 성향의 책이 많이 팔리는지 등을 파악해 제작에 도움을 주는 것도 포함된다. 그래서 이들은 다른 출판사들의 책도 눈여겨 보는 여유와 안목을 키우기 위해 매일 모임 때마다 각자 맡은 부분의 신간들을 목록화해와 출판경향을 파악하는 '연구'도 할 작정이다. 그래서 기획력있는 출판영업자로 성장하는 것이 이들의 공통된 바람이다.

— 정혜옥 기자