

땀 흘리지 않는 성공은 없다

대두식품 조성춘



대두식품 조성춘 씨를 유난히 다리를 많이 파는 사람이다. 교동지역 서울 강남에서 하루 30군데를 방문하는 그의 일당은 하루가 25시간이라도 모자랄 지경이다. 그의 인생자침은 '땀 흘리는 성공은 없다'는 평범한 진리. 일찍이 영업에 자신의 인생을 걸었다는 그는 '성공'은 '쉬운' 지금 어디쯤에 있는 것일까.

조성춘(35) 계장이 앙금생산업체인 대두식품에 입사한 것은 93년의 일이다. 대두식품이 수도권 영업강화 전략에 따라 서울영업소를 신설하고 영업인력을 충원하던 무렵으로, 조성춘 씨 역시 의류 및 잡화 유통회사에서 세일즈 경험을 쌓아온 전문 영업맨 출신이었다.

사실 그의 영업 경력은 나이에 비해 꽤나 조숙한(?) 편이다. 군산상고를 졸업한 뒤 잠시 학원강사로 일하던 것을 빼고는 일관되게 영업 현장을 고수해왔다.

“생후 3개월만에 아버님이 작고하시자 집안 살림이 그리 넉넉지 않았어요. 학교를 졸업하자 생계에 대한 부담감이 컸죠. 한 2년 동안 학원에서 주산과 부기 등을 가르치다 ‘승부가 빠른 직업에 젊음을 투자하겠다’고 결심한 뒤 줄곧 영업쪽 업무에 주력해 왔습니다.”

현재 그의 근무지는 서울 남부영업소, 전북 군산에 공장을 둔 대두식품은 서울지역에 2군데의 영업본부를 두고 있다.

하루 30여 거래처 방문, 쉬 틈 없는 강행군

대개의 영업 업무가 그렇듯 그의 활동무대는 딱히 “여기

다”라고 꼬집어 말할 수가 없다. 현재 그가 일일 평균 방문하는 거래처는 30여 군데. 강남, 서초, 관악, 영등포, 강동, 송파, 하남 등 그가 매일 다리품을 팔아야 할 영업권은 매우 광범위하다. 그것도 이들 거래처에 최소 일주일 두 번 이상의 방문을 빼놓지 않다보니 어지간한 정성으로는 애초에 꿈도 꾸지 못할 강행군이다.

새벽 5시, 어슴푸레 밝아오기 시작하는 아침을 바라보며 시작된 그의 하루 일과는 통상적인 퇴근시간을 훌쩍 넘기기 일쑤다. 출근하기가 무섭게 그날의 방문처를 확인하고, 납품할 제품을 적재하고, 새로운 시장정보를 교환하고, 수금상황이며 업소별 변동상황을 체크하고 나면 본격적인 일과가 시작된다.

“서울지역은 기존 앙금업체가 시장을 선점하고 있기 때문에 후발주자로서 부담이 큰 것이 사실이죠. 영업 초창기에 비해 주문량이 많이 늘었지만 아직도 처음 시작한다는 마음으로 긴장을 늦추지 않고 있습니다. 기존 거래처와의 신뢰를 쌓아가는 것도 중요하지만 새로운 고객을 확보하는 것도 게을리할 수 없죠.”

영업일로 잔뼈가 굵었다고 자부해온 조성춘 씨도 시장개척에 나선 초기엔 번번이 업주들의 외면으로 울분을 삼켜야 했다. 앙금 구입에 실질적인 결정권을 가지고 있는 공장장들이 십여년이 넘게 손에 익혀왔던 앙금을 쉽게 교체하지 않으려고 했기 때문이다.

앙금은 업체마다 수분 함유율이나 적용성이 조금씩 달라 이제껏 손에 길들여왔던 앙금을 두고 다른 회사의 앙금을 사용하려면 그만큼 적잖은 시행착오를 필요로 한다. 더욱이 공장장들은 기술에 대한 자부심이 대단해 어지간해서는 기존의 제품을 교체하지 않는 게 상례였다. 그렇게 한번 손맛을 들인 앙금은 업소를 옮기고 나서도 계속 사용되었다.

앙금 영업 “끈기와 정성으로 만들어 가는 것”

조성춘 씨는 대두식품의 앙금에 대해 나름대로 커다란 자부심을 가지고 있다. 타업체에 비해 앙금가격이 좀 비싸다는 평가를 받고 있지만 그 값에 상응할 만한 고품질과 맛에서 충분한 경쟁력이 있다는 자신감이 그의 영업활동에 든든한 뒷심을 실어주는 것이다.

“거래처와의 인간적인 교분도 필요하지만 제품의 질이 뒤따라주지 않으면 거래를 지속하기 어렵습니다. 무색소, 무방부제인 대두 앙금은 기본 14가지의 다양한 맛과 뛰어난 품질이 가장 큰 경쟁력이죠.”

영업 초창기의 일화 하나. 한 번은 강남의 한 대형제과점을 방문했다가 공장장이 한사코 외면하는 바람에 변변히 설명 한마디 못하고 자리를 쫓겨 나왔다. 십수년을 영업맨 특유의 ‘근성’ 하나로 살아온 조성춘 씨가 그만한 일로 쉽사리 포기할 리 만무했다.

그로부터 4개월 동안 일주일엔 한 번씩은 무조건 공장장을 찾아가 대두앙금의 우수성에 대해 강변을 했다. 그로부터 얼마나 지났을까. 어느날 그의 사무실로 전화가 걸려왔다. 그렇게 침이 마르도록 자랑하는 제품이 얼마나 좋은지 우선 한 번 써보고 싶다는 것이었다.

조성춘 씨는 쾌재를 불렀다. 일단 공장장이 제품 적성을 확인해보고 나면 반드시 구입요청이 들어올 것이란 자신감이 있었던 것이다. 그가 자신한 것처럼 얼마 후 대량의 주문이 들어왔고 지금까지 가장 큰 고객으로 거래를 하고 있음은 물론이다.

“서울 남부영업소에서 공급되는 물량은 하루 1t 정도로 그리 많은 양은 아니지요. 하지만 현재 300여 군데의 거래처를 발판으로 빠르게 시장확산이 이루어지고 있어 영업력을 집중하고 있습니다.”

남부영업소장을 겸임하고 있는 조성춘 씨의 눈빛은 잠시도 긴장을 늦추는 기색이 보이지 않는다.

나의 경쟁력, 부지런함이 최대의 비결

조성춘 씨가 말하는 영업의 비결은 의외로 간단하다. “뛰는 만큼 결과가 나오기 마련”이라는 것. 우수한 제품과 가격 경쟁력이 최적의 조건임은 말할 것도 없지만, 먼저 일선에서 거래처와 대면하는 영업맨들이 부지런하지 않고서는 영업 역량을 키워 갈 수 없다는 게 그의 지론이다.

“남과 같이 움직여서는 결코 앞서갈 수 없습니다. 현재 서울지역에서 20% 정도인 대두식품의 시장점유율을 끌어올리는 일이 저희들의 목표입니다.”

취재 말미에 조성춘 씨는 해태타이거즈의 우완 에이스인 조계현과 고교 동기라는 사실을 자랑스럽게 생각한다고 말했다. ‘싸움닭’이라는 별명처럼 언제나 상대에 주눅들지 않는 배짱과 실력이 마음에 든다는 이유였다.

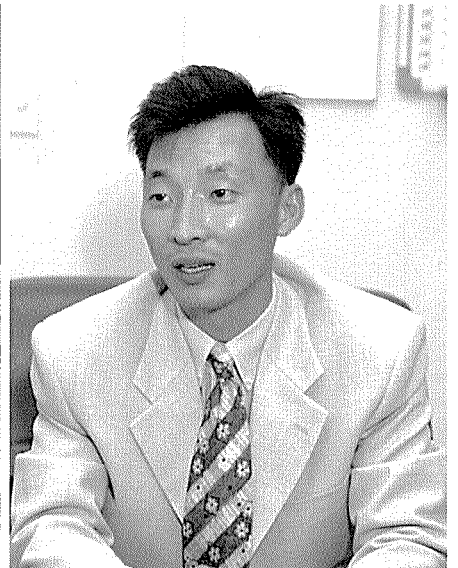
그리고 자신도 언제, 어느 자리에서나 ‘에이스’가 되기 위해 노력하겠다고 포부를 밝혔다.

성실과 신용을 담보로 자신만의 영역을 구축해온 조성춘 씨. 어쩌면 그도 언젠가 세인의 존경과 찬사가 모아지는 그 자리에 우뚝 서고 싶은지도 모른다. 두 팔 높이 치켜든 당당한 승자의 모습으로... **이**

〈글/이종원〉



▲ 현재 서울지역에서 20% 정도인 대두앙금의 시장점유율을 높이는 것이 그와 남부영업소 영업맨들의 목표다.



▲ 영업은 뛰는 만큼 결과가 나오기 마련이다. 그의 영업비결은 부지런함과 성실이다.