



식지 않는 정열을 가진 사나이

잭앤질 아이스크림 **장순복** 부장

고급 아이스크림 시장은 40여개 브랜드의 진출로 시장 쟁탈전이 한창이다. 잭앤질 아이스크림의 장순복 씨에게는 이런 각축전이 자신의 역량을 발휘할 절호의 기회인지도 모른다. 아이스크림 분야에만 15년을 몸 담아온 그의 '시원시원한' 영업비결은 무엇일까. 고집과 근성으로 내일을 준비하는 그의 해법을 들어 본다.

최근 들어 사계절 상품으로 자리잡은 고급 아이스크림은 해마다 빠른 시장확산을 이루며 성숙기에 접어들었다는 평을 듣고 있다.

고급 아이스크림 시장에 뛰어든 브랜드만도 모두 40여 업체. 저마다 제품과 마케팅의 차별화를 외치며 시장 선점에 나선 이들로 인해 가히 '춘추전국시대'란 표현이 무색하지 않게 되었다.

불과 1~2년 사이에 이루어진 신규 브랜드의 본격적인 시장 진출과 함께 가장 분주해진 것은 아마 시장의 최전선을 누비는 야전군들, 즉 영업 담당자일 것이다. 잭앤질 아이스크림 장순복(36) 부장도 최근들어 부쩍 활동 영역이 넓어진 사람 가운데 하나다.

영업은 사교가 아닌 신뢰로 승부하는 것

잭앤질 아이스크림의 국내 수입사인 한길사의 영업부장으로 재직중인 그는 15년째 아이스크림과 인연을 맺고 있다. 사회인으로 첫 걸음을 들여놓았던 직장이 바로 빙과업체인 빙그레였고, 이후 그가 특출한 영업 감각으로 입지를 다질 수 있었던 지지기반도 아이스크림을 떠나지 않았다.

대부분의 왼손잡이들이 그렇듯 장순복 씨도 한 번 마음먹은 일에 대해서는 좀처럼 고집을 굽히지 않는 성격이다. 그만큼 자기소신이 확실하고 무엇이건 '술에 물탄 듯' 흐지부지하는 것을 보지 못한다. 그런 근성 때문인지 그는 학창시절까지도 군인을 가장 이상적인 직업으로 생각했다고 한다.

하지만 빙그레에 입사한 뒤 그는 곧 그 꿈을 수정해야 했다.

영업이라는, 더욱 매력적인 직업이 기다리고 있었던 것이다.

“예전에는 활동적인 사람이 영업에도 소질이 있다고 했지만 제 생각은 조금 다릅니다. 오히려 저는 꼼꼼하고 성실한 사람에게 더 후한 점수를 주고 싶어요. 영업을 직업으로 하는 사람들의 사교성이 좋고 나쁜 것은 대부분 백지 한 장 차이입니다. 하지만 상대방에게 신뢰감을 심어줄 수 있는 것은 부지런하지 않고선 아무나 쉽게 할 수 있는 일이 아니지요.”

성실함과 뛰어난 영업 실적을 인정받은 그는 비교적 젊은 나이에 지역 대리점장을 맡아 자신의 역량을 마음껏 과시할 수 있었다. 하지만 몇 년전부터 그는 툭니바퀴처럼 기계적으로 맞물려 돌아가는 조직생활에 가벼운 회의를 느끼고 있었다. 언젠가부터 조직 관리자의 위치에 안주해 있는 자신의 모습을 발견했던 것이다.

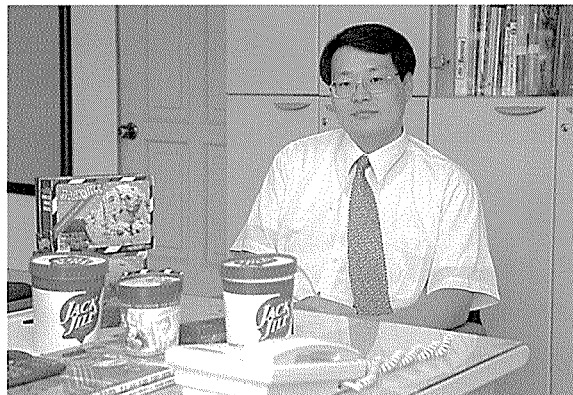
지난 4월, 그는 빙그레 재직시절 직장 선배이기도 했던 정지현 사장과 아이스크림 사업에 힘을 모으기로 의기투합, 한길사에 전격적으로 합류했다. 95년 잭앤질 아이스크림을 수입 판매한 이래 제과점, 외식업체, 편의점 등에 제품을 공급해 온 정 사장이 영업망 확대를 위해 유능한 영업인력을 절실히 필요로 하던 때였다.

다시 찾은 승부근성, 내겐 영업이 전직

그 자신이 원했던 것처럼 한길사에 입사한 뒤 장순복 씨의 일과는 예전처럼 다시 분주한 생활로 돌아갔다. 배스킨라빈스나 하겐다즈 등 선발업체의 시장 점유가 워낙 견고하게 뿌리 내리고 있어, 웬만큼 다리품을 팔지 않고서는 후발업체라는 핸디캡을 극복하기 어렵기 때문이다.

유능한 영업사원들 대부분이 그렇듯 그 또한 일대일 방문 상담을 즐겨 사용한다. 간혹 약속시간을 한 시간씩이나 예상로 어기기 일쑤인 담당자를 만나 잭앤질 아이스크림의 상품성을 설득하고 계약을 관철시키기 까지는 수많은 어려움이 도사리고 있다. 무엇보다 아직까지는 브랜드 인지도가 높지 않다는 게 가장 큰 약점이다. 하지만 그 역시 베테랑다운 노련함으로, 여간해서는 쉽사리 물러나지 않는다.

물론 늘 그가 물품 공급 계약에 성공하는 것은 아니다. 그는 쌍방간의 평등한 계약조건을 최우선으로 한다. 그것은 잭앤질 아이스크림에 대한 장순복 씨의 자존심이기도 하다. 아무리 지명도 있는 점포라 하더라도 출혈



▲ 아이스크림 영업 15년 경력의 장순복 부장은 잭앤질 아이스크림의 제품력에 큰 기대를 걸고 있다.

업점은 재고의 가치도 없다는 것이 그의 변함없는 외교집이다.

“잭앤질 아이스크림은 국내 도입 2년 남짓한 후발업체라 인지도 확산에 많은 어려움이 있는 게 사실입니다. 그러다 보니 무리한 계약 조건을 내세우는 곳도 많은 편이죠. 하지만 몇 푼의 수익금에 이끌려 브랜드의 자존심마저 팔 수는 없다는 게 저희들의 생각입니다.”

그는 각 호텔과 편의점, 외식업체 등의 리스트를 작성해 수시로 해당 업체를 방문한다. 빙과류가 주도하고 있는 아이스크림 시장에서 프리미엄 아이스크림은 올해도 약 14% 내외의 시장 점유율을 보일 것으로 예상되고 있다. 그만큼 시장 선점을 위한 판매 업체들의 각축이 치열해졌다는 증거이다.

그가 요즘 부쩍 새로운 거래처 확보를 위해 동분서주하는 것도 타 브랜드와의 경쟁에서 우위를 차지하겠다는, 영업맨 특유의 승부근성이 발동한 까닭이다.

성공의 씨앗을 뿌리는 마음으로

대기업 빙그레의 인지도를 바탕으로 별 어려움 없이 영업망을 확산시킬 수 있었던 ‘호시절’에 비하면 잭앤질 아이스크림의 판촉에 나선 요즘 그의 일과는 그리 순탄하지 않다. “처음부터 시작한다”는 즐거운 마음으로 일을 나서지만, 의욕을 여지없이 짓밟아버리는 숭한 어려움들은 그에게도 예외가 아니다. 하지만 고집 센 장순복 씨는 그것조차도 긍정적으로 받아들일 마음의 각오가 되어있다.

“농사도 씨를 뿌리고 잡초를 뽑아주어야 추수를 할 수 있잖아요. 사업 초창기라 아직은 이런저런 어려움도 많지만 머지않아 풍성한 열매를 맺을 거라 확신합니다.”

텅텅한 웃음이 보기좋은 충청도 사나이, 장순복 씨의 인생에는 한여름의 무더위도 선뜻 다가서지 못하는 시원스러움이 있다. [글/이종원]



▲ 그가 원한 것처럼 한길사에 입사한 뒤 장순복 씨의 일과는 다시 예전처럼 분주해졌다. 그러나 스스로 선택한 일기에 마음만은 언제나 즐겁다.