

영업이란 한 우물을 파기까지



그는 업계에서도
유난히 발이 넓은 사람으로 통한다.
인간 관계를 최우선으로
생각하는 타고난 부지런함 때문이다.
그러나 정작 그를 돋보이게
하는 것은 그런 교분을
이어갈 수 있게 하는 성실함의 매력.
제과 기술인에서
전문 영업인으로 거듭나기까지
두터운 인맥을 다져온
그의 끈기 있는 매력은 무엇일까.

중앙공업사 권오학 실장

실상 상담실이라는 팻말이 붙은 그의 사무실에서 권오학(39) 실장을 만나기란 좀처럼 쉽지 않은 일이다. 으레껏 그는 '부재중'이다. 인터뷰를 위해 인사를 나누는 도중에도 전화는 꼬리를 물고 이어진다. 대전, 광주, 그리고 경기도 어딘가에까지 그는 전화선을 통해 쉴 새 없이 불려나갔다가 돌아오곤 했다.

영업 담당자인 그에게 이렇듯 전국 각지에서 걸려오는 수많은 지우(知友)들의 안부 전화는 다른 무엇보다 바꿀 수 없는 귀한 자산일 터였다. 동전으로 가득찬 패저저금통처럼 그의 영업일지에는 금방 '어디에서 새로 기계를 구입한다더라'는 제보가 수북히 메모되었다. 그것은 그가 구축한 인맥의 저변을 보여주는 단서일 법했다.

두터운 인맥으로 열여가는 성공가도

연이은 전화 통화에 미안했던지 인터폰을 눌러 잠시 잠수(?)를 요청하고서야 잔뜩 상기된 그의 얼굴을 마주할 수 있었다.

"대부분 제과업계에 몸담고 있는 선배들의 전화가 많이 걸려옵니다. 아무래도 제과업이라는 공통의 관심사가 있으니 자연스럽게 업계와 관련된 정보 교류가 많이 이뤄지죠. 그리고 제 영업 실적에도 많은 도움을 받고 있는 게 사실입니다."

한국제과고등기술학교 5회 졸업생인 그는 고려당, 재료업체 등에서 경험을 쌓은 후 지난 88년에는 직접 자영제과점을 개업했던 제과 기술인 출신이다. 하지만 의욕적으로 시작한 제과점 경영이 난관에

부딪치자 애써 미련을 접고 전문 영업인의 길로 들어서야 했다. 실패 뒤의 전직이었던 때문인지 그 역시 처음엔 그리 달갑지 않은 심정으로 영업 마당에 발을 들여놓았던 게 사실이다.

하지만 영업인으로서의 전직(轉職)은 그에게 지금껏 숨겨져 있던 장점을 발휘할 수 있는 반전의 계기가 되어 주었다. 부지런하고 서글서글한 성격은 금방 그의 재능을 돋보이게 만들었다. 그동안 제과인 모임이나 동창회 등을 통해 친분을 쌓아온 업계 친구들의 보이지 않는 지원도 큰 힘이 되어 주었다.

“어떤 직업이나 마찬가지로겠지만 영업인에게 가장 필요한 것은 폭넓은 인간관계가 아닐까 싶어요. 저 역시 주변 선배들의 도움을 많이 받았지요. 경조사는 물론이고 각종 모임에 참석해 교분을 맺는 등 적극적으로 많은 사람들을 만나기 위해 뛰어다녔어요. 지금도 그런 노력을 게을리하지 않습니다.”

사후 관리 없이는 판매도 없다

그에게 지금껏 인간적 신뢰를 가장 최우선으로 생각하게 한 내력에는 안타까운 기억 하나가 상흔처럼 남아있다. 중앙공업에 입사하기 훨씬 전인 90년 초, 그는 기계 판매업에 손을 댄 일이 있었다. 직거래가 어려운 생산업체와 소비자 사이를 연결해 주는 일종의 중간소매 업체였다.

직원 하나 없이 맨손으로 시작한 사업이 뜻밖에도 순풍에 돛을 단 듯 금방 궤도에 올랐다. 한달만에 당시로는 생각하지도 못할 거금을 벌어들일 수 있었다. 사업성을 확인한 그는 영업 인력을 더 채용하고 사업을 확장했다. 한동안 그의 사업은 거칠 것이 없었다. 하지만 1년여의 호황기가 지나자 그동안 잠재돼 있던 문제점들이 속속 발견되기 시작했다.

직접 생산한 기계가 아니다보니 그로서는 처음부터 A/S는 생각지도 못했던 부분이었다. 친분관계를 믿고 그의 알선으로 기꺼이 기계를 구입했던 사람들에게 심심찮게 불만의 소리가 들려오기 시작했지만, 예상치 못했던 A/S 요청에 대해서는 그로서도 별다른 해결책이 있을 리 없었다.

결국 그는 가장 소중한 것을 잃고 나서야 서둘러 사업을 정리하고 말았다. 사후 관리를 보장해 줄 수 없는 기계라면 오히려 ‘파는 것이 죄’란 생각이 들었던 것이다. 지금도 그는 그때의 기억들이 가장 가슴 아프다고 말한다. 그후 그는 제과점 체인사업에 손을 댔다가 경영상의 문제로 연이어 실패의 쓴맛을 보기도 했다.

“결국 제 본래의 영역으로 회귀한 셈이죠. 오히려 조금 더 일찍 돌아올 걸 그랬다는 후회가 들기도 합니다. 영업 담당자의 일이란 게 늘 발로 뛰는 시간이 많지만 그래도 계약을 성사시킬 때의 짜릿한 성취감은 그동안의 피로를 싹 잊게 하거든요. 역시 제겐 영업이 천직인 것 같습니다.”

지난해 봄 중앙공업사에 합류한 권 실장은 한달이면 거의 열흘 이상을 지방 출장으로 할애해 ‘바닥’을 훑고 다닌다. 그만큼 그의 방문을 요청하는 고정 거래처들이 많은 까닭이다. 그들은 대부분 그와 이런저런 인연으로 만난 업계의 선배배들이며, 그의 성실한 노력을 높이 사 지속적인 도움을 주는 든든한 자산이다.

입사 이후 그가 매월 1억원 이상의 매출 실적을 올리며 기계업계의 마당발로 불리게 된 데에는 타고난 부지런함 외에도 신뢰를 바탕으로 한 원만한 인간 관계가 큰 몫을 차지했다.

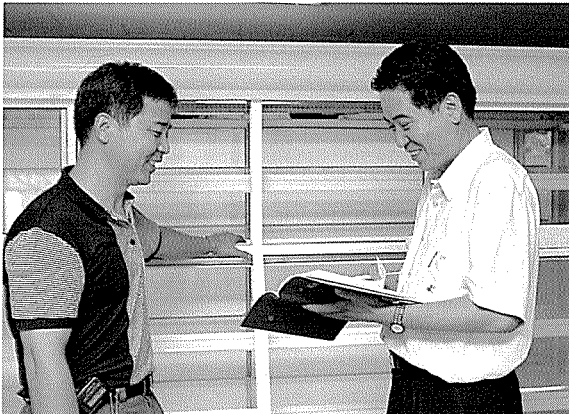
인맥만들기? 즐거운 만남!

그 역시 전문 영업인으로서 변신하기까지 적잖은 실패와 성공으로 굴곡 진 세월을 경험해야 했다. 그리고 이체가 비로소 제자리를 찾은 듯 하루하루 즐거운 마음으로 일을 나설 수 있다고 한다.

“만남은 늘 좋은 기억으로 남겨져야 합니다. 기계가 고장났을 땐 A/S가 필수적이듯 저 또한 제 일에 대해 끝까지 책임진다는 마음가짐을 잊지 않고 있습니다. 그것이 바로 제 영업의 비결이랄 수 있겠죠.”

권오학 씨가 말하는 자신의 성공 노하우는 아주 평범한 진리였다. 하지만 그것은 누구도 흉내낼 수 없는, 오로지 그만이 실행할 수 있는 모범답안일지도 모른다. **이제**

<글이중원>



◀ 그를 찾는 전화는 하루에도 수십통씩 쇄도한다. 그의 폭넓은 인간관계에서 비롯된 소중한 정보창구다.

◀ 한번의 실패를 경험하며 얻은 교훈은 ‘영업은 사후 관리가 더 중요한 것’이라는 평범한 진리. 그것은 그의 인맥 관리에도 그대로 적용된다.