

영업은 프로정신에서 출발한다.

현대중공업(주)
전력제어영업부
과장 김병용

참으로 어려운 시절인 것 같다.

아침신문을 보니 부도율이 작년의 열배니, 실업자가 200만을 넘기겠다고 하니, 대기업의 구조조정애 휘말려 본의 아닌 명예퇴직을 한 친구들을 아주 지혜롭게 사기 쳤다는 기사들이 하루를 준비하고 있는 나의 동공을 아주 간단히 K.O 시켜 버린다.

오늘도 하루를 어떻게 보낼 것인가?

주어진 시간이니 어떻게 하다보면 흘러갈 것임에는 이상이 없을 것이다. 조금은 어렵겠지만 주어진 세월에 끌려가는 객체가 되지 말고 생을 끌고 나갈 수 있는 주체가 되어야겠다.

복잡하지 않은 전철 안, 지긋이 눈을 감고 초라하고 어려웠던 때를 생각해 본다.

88올림픽이 끝난지도 몇일 안된 어느날 경력, 경험이라고는 전무하고 햇병아리 시절을 벗어나지도 못한(즉 취급하고 있는 제품의 전문성 및 영업의 전체 흐름을 제대로 알지도 못하는)채 영업을 나가게 되었다.

방문하여 간단한 인사. 소개 등등을 하고 고객의 의향을 확인해 보고 설비 개조건인데, 예산이 약 일억오천만원 정도이었으며 설비의 속도를 가변하는 장치 및 PANEL 설계 견적을 요청한다는 것이며 가격과 제품의 특성이 좋으면 그냥 계약할 수 있다는 것이다. 사무실에 들러 견적작성 및 설계제작 시방을 작성하고 경쟁사와의 특성비교(장단점)를 정리하여 이튿날 제출하니 돌아가서 기다리면 곧 연락이 갈 것이라고 하였다. 그런데 여러

날이 지나도 연락이 오지 않아 방문을 해야겠다는 생각만 하고 직접 가지는 못했다. 핑계이겠지만 그 당시는 조금 바빴었다.

십수일이 지난 뒤 방문을 해 보니 담당자는 자료 및 견적서와 함께 구매부서로 넘겼기 때문에 자신은 모른다고 했다. 부랴부랴 구매부로 찾아갔으나 구매과장은 아주 건성으로 이야기하며 검토를 하고 있으니 의문사항이 있으면 별도로 연락할테니 명함이나 한장 놓고 돌아가라는 것이었다.

어쩔수 없이 나오면서 머리 한쪽에서는 무언가 찢찢했다.

아니나 다를까 며칠 뒤 경쟁사의 특약점인 K사에서 PANEL을 조립하고 있다는 소문이 있어 찾아가 보았다. K사 영업부장 왈 그 회사의 자재부장은 우리 사장님과 가까운 사이이며 특별한 하자만 없으면 수주를 한다고 했다. 발주업체를 찾아가 따지고 항의를 했지만 소용이 없었다.

나중에 안 일이지만 구매부서에서 내가 제시한 견적서 및 설계자료를 K사로 OPEN하여 우리 회사가 견적한 금액보다 약 500,000원 싸게 제시하였던 것이다. 참으로 허탈하였다. 그동안 순진한 내 자신이 창피했다.

영업 측면에서만 본다면 계약후 최종적으로 물건을 납품하고 수금까지 하는게 그 PROJECT가 끝나는 것인데 그만 계약도 하기전 덜컥 핑크가 난 것이었다. 담당과장님께 영업회의 때마다 우리 제품이 반드시 납품될 수 있도록 설계, 구매부서, 그리고 경쟁사 동향을 잘 살피라고 주의를 하셨는데 앞이 캄캄했다.

뒷날 출근하여 보고를 드렸더니 부서 분위기가 싸늘하게 식었고, 나는 마냥 고개만 떨구고 “영업을 실패했다”는 생각만 뇌리를 감싸고 있었다.

누군가 내 어깨를 미는 것 같아 눈을 떠보니 내려야할 역이 바로 다음이었다. 조금은 고마웠다.

요즘은 외환위기 시대이니 회사가 다 어렵고 구조 조정이 남의 얘기가 아님을 잘 알고 있다.

지금의 나는 신참이 아닌 한팀을 맡고 있는 팀장으로서 같이 일하고 있는 동료들에게 참으로 미안하다. 의욕적이고 적극적인 일들이 두루두루 생겨야 좋은데, 지금의 상황은 나쁜일과 힘들고 귀찮은 일들만 생기니까 말이다. 그렇지만 힘든 오르막 길이 있으면 쉬운 내리막 길이 있다는 것은 다 알고 있는 것이다. 그때를 위하여 조금은 참고 조금은 쟁그리더라도 열심히 살아갈 수 있으리라고 생각하며 마지막으로 영업인의 자세에 관한 것을 적어본다.

영업인은 물건을 파는 사람이다. 그리고 판매는 제품과 고객의 만남이다.

이때 가능한 한 모든 것을 동원해 기회로 만드는 것이 판매기술이다. 판매기술에는 제품의 지식, 일반상식 및 사회전반의 모든 상황들, 가령 고객이 그림을 좋아한다면 그 방면으로 프로는 아니더라도 SEMI프로는 되어야 할 것이다. 그러면 고객과의 만남이 단순한 세일로 만나는 것이 아니고 같은 MIND를 가진 동호인으로 만나는 격이 되며 그 자리에 필요한 제품이 안배되어 있는 형상이 될 것이다.

사람이란 판매 전문가로서의 많은 시행착오적 경험과 여러 훈련의 결과로 지식을 만들어 낼 수는 있겠지만 궁극적으로 자신 스스로가 배양해야 되는 것은 판매 능력이다.

— 판매 능력이 많은 사람이 필요한 세상입니다. —