

직업과 취미의 완벽한 조화를 이루기까지

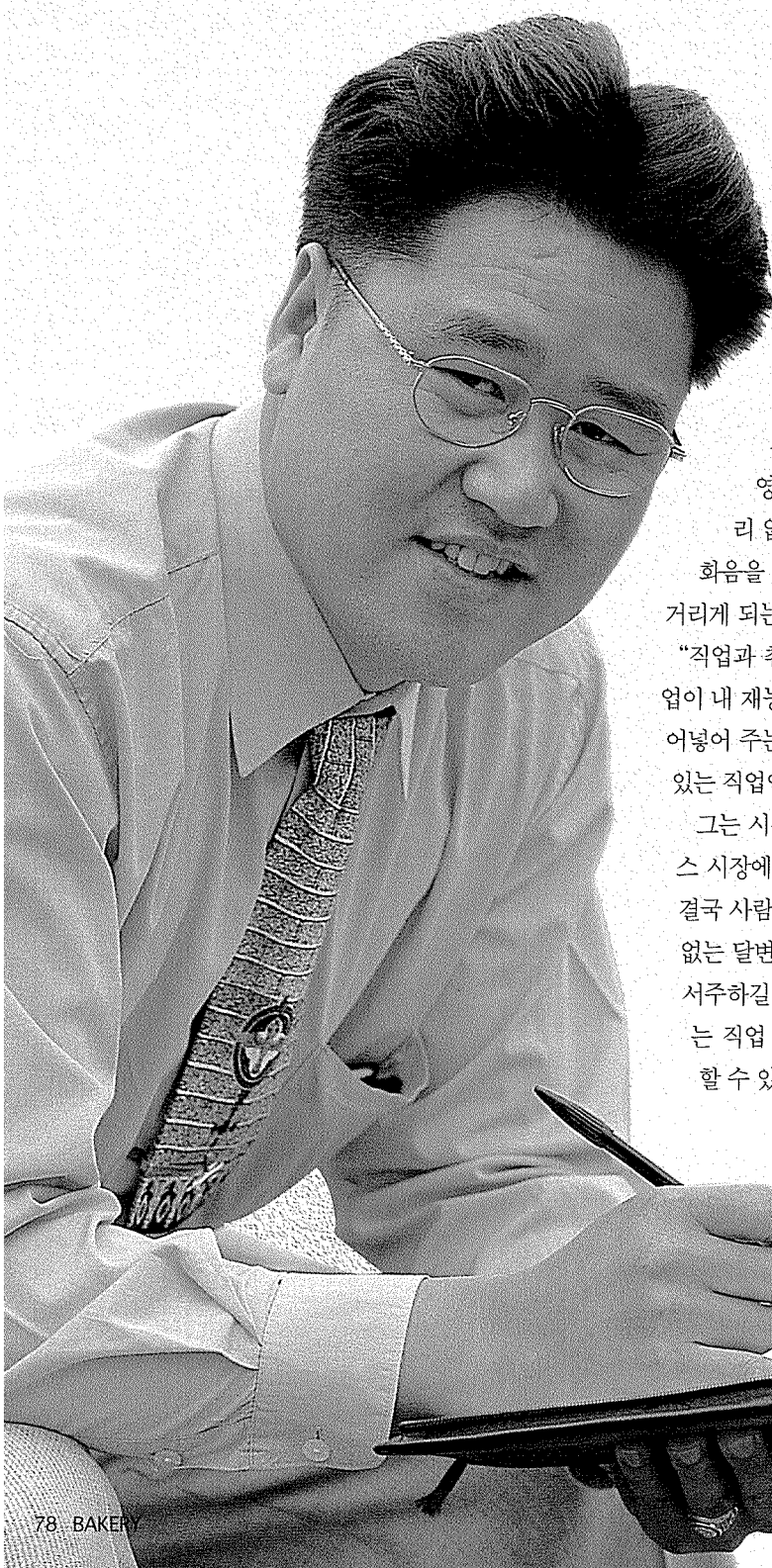
대건특수산업 전 학남 부장

전학남 씨는 전문 영업인으로서의 직업의식 못지 않게 산에 대한 애착 또한 각별하다.

생업과 취미가 조화된 행복한 인생의 주인공, 그에게서 이 둘중 하나를 떼어놓고 생각한다는 건 있을 수 없는 일이다.

업무에 대해서는 굵은 일조차 서슴치 않는 투철한 프로 근성으로, 산을 이야기할 때는 어린아이처럼 천진스런 눈빛을 반짝이는 사람.

전학남 씨가 말하는 일과 취미의 완벽한 화음 비결을 들어본다.



그는 어느 골 깊은 산 속을 몇 년쯤 헤메다 이제 막 바짓단 내리고 세상에 돌아온 탐험가나 아니면 흙먼지로 범벅이 된 얼굴을 씻고 잠시 휴식을 취하고 있는 고독한 마라토너 같다.

하지만 정작 대건 특수산업 전학남(36) 부장의 잔잔한 눈빛은 '그 두가지 모두 내 얼굴이 아니냐'는 표정이 역력하다. 물론 그는 탐험가가 아닌 것처럼 운동선수도 아니다. 오히려 '기계 한 대라도 더 팔기 위해' 쉴사이 없이 서울 수도권을 중회으로 누벼야 하는 쇼케이스 생산업체의 영업 부장에게 탐험가나 마라토너니 하는 비유가 그리 유쾌할 리 없을 것이다. 그의 생활에 두 축이 되는 직업과 취미의 완벽한 화음을 이해하기 전까지는 누구나 이 서먹한 느낌 앞에 고개를 가웃거리게 되는 것이 당연하다.

“직업과 취미를 모두 만족하고 산다는 건 분명 커다란 행운이지요. 영업을 내 재능을 확인하고 발전시키는 본분이라면 등산은 삶의 활력을 불어넣어 주는 촉매제 역할을 합니다. 하지만 역시 가장 중요한 것은 능력 있는 직업인으로 인정받는 것이겠죠.”

그는 시장 규모가 작아 치열한 판매 경쟁이 불가피한 제과용 쇼케이스 시장에서도 꽤 유능하다는 소리를 듣는 전문 영업맨이다. 영업이란 결국 사람과 사람 사이의 거래를 촉진시키는 직업. 평일이면 그도 영락없는 달변과 인내심으로 무장한채 판로 개척과 고객 관리를 위해 동분서주하길 마다하지 않는다. 영업이란 부지런하지 않고는 배겨낼 수 없는 직업 가운데 하나다. 지금껏 그가 전문 영업인으로서의 자리매김을 할 수 있었던 것도 타고난 부지런함이 없었다면 불가능한 일이었다.

만남, 그 자체를 즐길 줄 아는 전문 영업인

“이동 반경이 넓기 때문에 일주일에 한두번은 일부러 대중교통을 이용합니다. 그 시간 동안은 주로 스포츠 신문이나 연예 잡지를 뒤적이지요.”

그래야 화제거리를 풍부하게 할 수 있고 누구와도 즐겁게 대화를 나눌 수 있으니까요. 영업을 담당한다는 건 결국 인간 관계를 넓히는 일이라 말해도 과언이 아닙니다.”

대부분의 영업이 그렇듯 그 역시 계약을 성사하기까지는 술한 시행착오를 거쳐야 하고 일부러 먼길을 달려가 허탕치고 돌아오는 일도 비일비재하다. 하지만 그렇게 만난 사람들은 머지않아 모두 그의 고객이 된다. 지나가는 말처럼 작은 기계고장이라도 상의할라치면 어느새 그는 차에 싣고 다니던 공구함을 꺼내와 기계 앞에 쫓고려 앉아 있다. 와이셔츠 바람으로 ‘돈도 되지 않는’ 무상수리에 땀을 뻘뻘 흘리는 그를 보노라면 처음엔 그저 “질긴 사람이구나” 생각했던 마음이 “참 성실하다”는 훈훈함으로 바뀌어간다. 기계 수리도 그저 흥내만 내는 것이 아니라 3년 넘게 A/S만을 담당하며 쌓은 노하우라 따로 손볼 필요가 없을 정도로 말끔하다. 고맙다는 말 한마디, 그래서 일곱 한 번 더 기억해준다면 그는 먼길을 달려온 보람이 충분하다고 믿는다.

영업을 하는 사람에게 그정도 마음씀씀이 조차 없다면 첫 거래는 애초에 불가능한 일이다. 성능이야 쇼케이스를 사용해보면 절로 납득할 일이고 우선은 묵묵히 신용을 쌓아온 덕분에 이제 “정 부장 믿고 거래한다”는 의리파 사장님도 여럿 생겼다. 특별한 용건 없이도 한달이면 두어 번씩은 꼭꼭 찾아가 업계 돌아다니는 얘기며 기계 상태를 확인하고 돌아오는 그에겐 업무조차도 얼마든지 즐거운 일일 수 있다. 요즘은 매출 부진을 하소연하는 제과점 운영주들에게 그가 발견한 ‘괜찮은’ 제과점을 견학시켜 주느라 일거리가 하나 더 늘었다.

홍익공전 전기공학과를 졸업한 뒤 무역회사에 입사하며 시작된 그의 영업 이력도 이젠 적잖은 관록이 붙어 쇼케이스라던 모르는 게 없을 정도로 전문가가 되었다. 몇 년전에는 쇼케이스 제작업에 직접 손을 댔다가 ‘취미 한 번 즐기지 못하는 감옥같은 생활이 싫어’ 미련없이 사업을 정리한 적도 있다. 돈이 인생의 궁극적 목표는 아닌데 그것 때문에 순간순간의 사는 재미를 잃어버리는 것 같아 영 마음이

편치 않았다. 이때의 외도로 그는 대인관계를 넓히고 일한 만큼의 보람도 찾을 수 있는 전문 영업 분야가 자신의 적성이라고 확신하게 되었던 것이다.



도전과 인내를 배우는 등산의 참 의미


그에게서 산사람 특유의 호방함을 확연히 느낄 수 있는 순간은 12년째 안가본 데 없이 오르내린 전국의 명산들을 이야기할 때다. 지금도 한달에 두 번 이상은 열일을 체쳐두고 산으로 달려가야 직성이 풀릴 만큼 그는 신실한 등산 예찬론자다. 등산 좋아하는 사람치고 악한 사람이 없다지 않던가. 그 역시 산에 대해 이야기하는 동안에는 욕심을 모르는 어린아이처럼 천진난만한 눈빛을 반짝인다.

“체력을 단련하기 위해 매주 2회 정도 20km씩 달리기를 합니다. 시간이 없으니 주로 밤 10시 이후에나 집을 나서게 되죠. 낮에도 제 양복 주머니엔 항상 악력기가 들어 있어요. 사정이 허락하면 연말쯤 킬리만자로에 갈 생각인데 암벽 등반을 위해 손가락 힘을 단련하는 중입니다.”

6년전 결혼한 아내와도 산에서 처음 만났다. 아내 역시 등산을 좋아하는 편이라 주말마다 등산복 차림으로 집을 나서는 그에겐 천생배필인 셈이다. 산을 오를 때마다 그는 장엄한 자연 속에서 세상을 살아가는 용기와 인내를 배운다. 그중에서도 지난 96년 해발 4,101m의 인도네시아 키나

발루산에 올랐던 감격은 지금까지도 생생하다. 고소증으로 호흡 곤란을 겪으면서도 4박5일간의 도전 끝에 정상에 정복했던 일, 발밑으로 눈부시게 새하얀 구름을 굽어보면서 그는 숨이 멎을 것 같은 희열을 맛보았었다.

“인생이란 도전하고 추구하는 과정에 의미가 있다고 생각해요. 전문 영업맨으로서의 직업, 산을 오르는 일 모두 내게는 더 높은 고지를 향한 도전입니다. 이 두가지

축을 잃지 않고 열심히 살아가는 것이 진정한 행복이 아닐까 싶어요.”  〈글/이종원〉

