

전문 지식을 기초로 한 마케팅

매일유업 특판과 과장 김안섭



“처음에는 저의 내성적인 성격을 변화시켜 보려 활동적인 부서인 특판에 몸담게 됐습니다” 매일유업 특판과 과장 김안섭(41)씨는 입사하고 1년 동안 연구소에서 제품 개발을 담당했었다. 그렇지만 그는 자신이 쌓아온 전문 지식을 바탕으로 활동적이고 의욕적인 일을 하고 싶다는 생각이 강했다.

그러던 어느날 특판부에 새로 사람이 필요하다는 소식을 접하게 됐다. 마침 특판부에서는 제품 지식을 겸비한 전문 영업 직원을 몰색하던 중이었다. 김안섭씨는 대학에서 식품가공학을 전공했기 때문에 특판부에 지원하자 곧바로 부서를 옮길 수 있었다.

“어떤 일이든지 기초가 중요하다고 생각합니다. 처음에는 누가 업무를 하던 일 자체에는 큰 지장은 없었지만 전문 지식을 가진 사람만큼 좋은 결과를 가져오긴 어렵습니다. 왜냐하면 한 가지는 잘 할지 모르지만 그 이상의 새로운 발전은 기대하기 힘들기 때문이죠. 전문 지식을 가진 사람은 오랜 시간이 지나면 그 진가를 발휘하게 된다고 생각합니다”

그의 말대로 김안섭씨는 특판부에서 취약했던 베이커리 분야를 개척해 오늘날과 같이 엄청난 양의 매출로 이끌어 냈다. 김안섭씨가 특판부에 처음 발령 받았을 때만 하더라도 베이커리에 대한 개념은 지극히 미미한 실정이었다. 그 당시에는 제과 양산업체 위주의 단순한 제품 공급이 주를 이루었고 식품에 대한 전문인이 별로 없었기 때문이었다. 그렇지만 그는 베이커리에서 필요로 하는 생크림, 버터, 연유 등의 유제품을 취급하며 좋은 제품을 공급하기 위해 많은 역할을 해왔다. 그것은 단순히 판매만을 높이기 위한 목적이 아니라 베이커리 발전을 위한 그만의

숨은 노력도 있었다.

“고등학교 졸업 후 집안사정 때문에 대학 진학을 포기하고 2년 동안 농사일만 한 적이 있었습니다. 그 당시에는 정말 저의 인생과 진로에 대해 너무도 많은 고민을 했었지요. 지금 생각해 보면 업무를 하며 받는 스트레스는 어떤 면에서는 행복한 고민이라고 생각하기도 합니다”

그도 이제 10년 넘게 베이커리 관련 유제품을 담당해왔다. 현재는 초기와 달리 특판부 내에서도 특판과로 독립되어 탄탄한 기반을 잡고 있지만 그에게는 한가지 아쉬운 점이 있다.

유업체의 입장에서 보면 생크림 등 베이커리 제품을 생산하기보다 시유를 우유로만 만들어야 될 상황에 처하기 때문이다. 이런 난관을 극복해 왔던 그로서는 제과인들이 조금만이라도 어려운 시장 상황을 인식해 제품에 대한 편견을 버렸으면 하는 것이 그의 작은 희망이다.

〈글/ 정한상 jeong@mbakery.co.kr〉

빵과 사랑에 빠진 유도선수

김상엽제과기술학원 강사 한성희



“유도 공인 3단이에요. 시도대회 대표선수도 했었는데... 유도를 계속했으면 하는 아쉬움이 남지만 제과강사로 일하고 있는 지금 저는 참 행복합니다”

김상엽제과기술학원 강사 한성희(27)씨는 큰 키와 건강미가 넘치는 외모의 소유자다. 그녀는 중3때부터 유도를 시작해 대학에서도 체육을 전공한 보기 드문 유도 선수 출신의 제과인이다. 빵을 워낙 좋아해 대학시절 운동하면서 자주 들리던 빵집 주인 아저씨의 “빵을 직접 만들어 보는게 어때?” 하는 말 한마디가 그

너를 제과업에 맡을 들여놓게 한 계기가 됐다.

김상엽제과학원과는 인연이 깊다. 대학 졸업반 때 부산의 한 제과학원에서 공부를 시작한 그녀가 졸업 후 서울로 올라와 계속해서 기술을 배우고자 등록한 학원이 집에서 가장 가까운 곳, 바로 지금 강사로 일하고 있는 학원이다. 집이 경기도 광릉이라 당시 학원까지는 버스로 1시간 40분이 걸렸지만 하루도 빠먹지 않고 수업에 참가했을 만큼 그녀의 성실함과 끈기는 운동선수 출신이었다.

학원을 다니면서도 틈틈이 제과점에서 아르바이트를 했고, 학원을 수료하고 나서는 여러 곳의 제과점에서 일을 하며 현장 기술을 쌓아 나갔다. 때로는 힘이 들어 다른 일을 하고 싶을 때도 있었다. 그러나 그녀는 하루 종일 바빠 움직이며 살 수 있다는 것에 감사하며 자신이 선택한 길을 포기하지 않고 꾸준히 걸어오고 있다.

도봉 샤롯데 제과점에서 근무하다가 김상엽제과학원 제의를 받고 교사의 길을 걷게 된 한성희씨는 올해로 강사 생활 3년차다.

“입사해서부터 지금까지 고3 진학반을 계속 맡고 있는데, 처음엔 남학생들이 대다수를 차지해 많이 힘들었습니다. 거칠고 반항적인 학생들을 어떻게 다루어야 하는지 어려움이 이만저만 아니었죠” 그러나 그녀는 힘들어도 학생들과 있을 때 행복하다고 말한다. “가장 보람될 때는 1년 가깝게 가르친 학생들이 졸업하고 나서 다시 학원을 찾아줄 때”라는 그녀. 그들에게 제과기술을 가르치는 것 외에도 늘 같이 대화하고 고민도 함께 나눌 수 있는 좋은 친구로 남고 싶어 한다.

수업이 없는 일요일엔 친분 있는 제과점들을 찾아 현장일을 도우며 신제품과 기술을 배울 만큼 그녀는 일에 대한 열정도 깊다.

“자신이 한만큼 인정받을 수 있다는 점, 그리고 자기자신과의 싸움을 이겨낸 후에 얻을 수 있는 성취감이 유도나 제과일을 하면서 느낄 수 있는 공통된 매력이라고 생각해요” 그저 빵이 좋아서, 빵 만드는 일이 하고 싶어서 유도선수의 길도 포기하고 선택한 지금의 일에 만족하며 사는 그녀는 분명 행복한 사람이다.

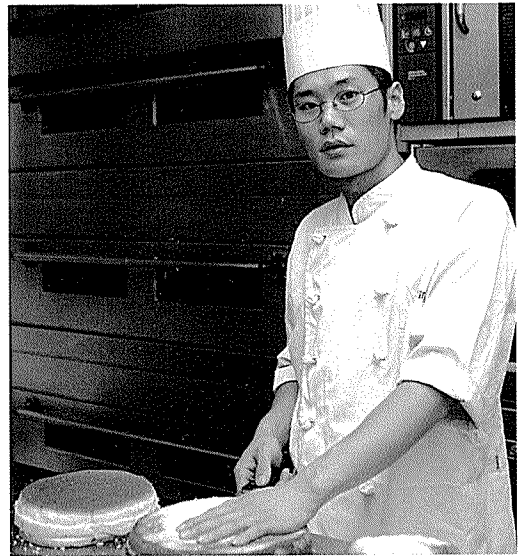
〈글 / 강인옥 inok@mbakery.co.kr〉

“열린 자세로 다가갈 것입니다”

나눔과 베품 공장장 박영진

“시간이 날 때마다 시내 유명 제과점에 들리곤 합니다. 제 자신이 생산을 하는 입장이지만 그럴 땐 소비자의 입장이 되어 냉정하게 제품의 맛을 따져보는 거죠. 늘 배운다는 자세로 다른 기술인들의 제품을 맛보며 공부와 반성의 기회로 삼습니다”

중앙대 앞 사거리에 위치한 나눔과 베품 박영진(29) 공장장



은 좋은 제품의 우선 조건을 맛이라고 확신한다. 소비자가 만족하지 못하는 제품은 이미 상품으로서 기능을 잃었다고 판단하기 때문이다. 제품을 만드는 것만이 공장장 업무의 전부가 아니라고 생각하는 그는 매장에서 고객들이 어떤 제품을 선택하는지 소비 흐름의 파악을 무척 중요하게 여긴다.

19살 때 아현동에 위치한 국제제과제빵학원을 졸업하면서 베이커리 업계에 뛰어들던 그는 올해로 10여년의 경력을 갖고 있다. 그는 같은 학원 출신들이 주축이 됐던 사당동 제과점에서 처음 일을 시작했지만 순수하게 베이커리 업계에서만 10년을 보낸 것은 아니다. 젊은 나이 탓이었을까. 공장 안에서 하루를 거의 다 보내는 것이 답답했던지 95년에 잠시 딴 곳으로 눈을 돌렸다. 배관설비 일을 시작한 것이다. 그러나 오래 가지는 못했다. 약 6개월이 지났을 때 그는 다시 이곳으로 돌아왔다.

“잠깐의 외출이 오히려 힘이 됐습니다. 밖에 나가서야 제가 하고 있는 일의 소중함이랄까, 직업의식 같은 것을 절실히 느꼈죠”

98년 5월 나눔과 베품 공장장으로 자리를 옮긴 그는 이곳의 창립멤버라는 책임감을 크게 느낀다고 한다.

“이 지역은 대학생들이 주요 고객입니다. 상권 특성상 다른 곳에 비해 제품을 자주 바꿔주어야 합니다. 고심 끝에 내놓은 다양한 종류의 미니케이크가 인기 품목으로 자리잡아 보람을 느낍니다. 기술에 대한 욕심이 커져 요즘은 제과학원 기술자반에서 에어브러시를 열심히 익히고 있습니다”

이제 조금씩 기술 전반에 눈을 떠가고 있다는 그는 양과자보다 제빵 기술에 더 큰 의욕을 보였다.

“전문성이 있어야 경쟁력을 확보할 수 있습니다. 경력이 좀 됐다는 이유만으로 독립할 생각은 없습니다. 정말 기술력이 좋다는 소리를 들을 때가 되면 빵 전문점 오픈을 진지하게 고려해 볼 생각입니다”

〈글/오형석 ohs@mbakery.co.kr〉