

“인쇄용지 영업 매력 있어요”

한국제지 영업2팀 안민정 씨

국내 제지영업 분야의 홍일점인 한국제지 영업 2팀의 안민정씨를 만나기 위해 한국제지 본사 사무실을 찾아갔다. 늘씬한 키에 뚜렷한 이목구비로 자신감을 내뿜던 안씨는 “자유롭게 살다가 조직사회에 오니까 어려운 점이 많네요. 특히 조직의 틀에 맞춰 생각하는 것이 마음처럼 쉽지는 않습니다. 하루하루 모범답안을 찾으려 노력할 따름입니다”라고 입사 1년차 새내기들의 어려움을 토로한다.

안씨는 현재 영업사원이 기본적으로 숙지해야 할 부분인 물품 출고 분야에 대해 교육받고 있다. 이 교육이 끝나면 본격적으로 영업현장에 투입될 예정. 출고 분야에서도 신입사원이 처리하기에는 곤란한 문제들이 종종 발생하곤 한다. 한꺼번에 주문이 폭주해 일 처리가 늦어지는 등의 업무 미숙이 그 원인일 때도 있지만 모든 것을 완벽하게 마무리했는데도 교통체증이나 갑작스런 기상악화 등, 외부 요인에 의해 거래에 차질이 생길 때는 정말 답답할 따름이란 다.

아직까지는 모든 게 어렵기만 하고 자기에겐 주어진 일을 매끄럽게 처리하는 선배를 보면 대단하다는 생각만 든다지만 안씨는 생활신조인 ‘하루하루 후회 없이 열심히 사는 것’, ‘자신을 돌아봤을 때 부끄럽지 않은 모습’을 유지하기 위해 오늘도 노력하고 있다.

여행과 외국인을 사귀기를 좋아해 한국제지에 입사하지 않았다면 아마 여행사 가이드를 하고 있을 것이라는 안씨는 “종이는 대부분 중간

재로 쓰이기 때문에 일반 사람이 종이 제조사에 관심을 갖기는 쉽지 않습니다. 그런데 우리가 흔히 쓰는 복사용지 중

에서 ‘Clean Copy Plus’라는 브랜드가 있거든요.

이것이 한국제지의 유일한 소비제인데, 대학교 졸업

무렵 우연히 복사용지에서 이것을 발견하게

되었고 이것이 인연이 돼 한국제지에 입사

원 하게 된 것 같습니다. 교육 후 영업사원

으로 발령을 받았고요”라고 웃으면서 자

의 반 타의 반 이 업계에 발을 들여놓

게 된 배경에 대해서 털어냈다.

안씨는 “이 분야는 여성들의 진출이 많지 않았던 관계로 일하는

것이 그리 호락호락하지는 않을 것

이에요. 그러나 그 만큼 도전할 여

지가 많다는 것 아닐까요?”라며 여

성 영업사원으로서의 당찬 의지를

밝혔다.

〈조갑준기자〉

