



현장탐방 고객감동 현장

한국삼공(주) 전북지점

최고의 기술력 · 가족 같은 맞춤 서비스 제공

창립 40주년 맞아 제2의 도약준비, 캐릭터 '삼공이' 로 이미지 제고
 '다카바 · 살초대첩' 등 우수제품 선전, 총체적 원스톱 서비스 제공

하늘과 땅이 만나는 지평선의 김제. 김제평야는 삼국시대에 축조된 저수지 독인 '벽골제(碧骨堤)'가 있을 정도로 가장 먼저 근대적 수리시설을 갖춘 벼농사의 중심지로 한국 최대의 곡창지대이다. 창립 40주년을 맞이하여 변함없는 믿음과 신뢰를 바탕으로 우리 농업과 농업인을 향해 드넓은 평야로 전진하는 한국삼공(주) 전북지점(지점장 송용섭 · 44)을 찾았다.

전북지점은 1983년 전북출장소로 출발, 지난 2001년 제2연구소라 할 수 있는 김제 농업연구소와 함께 출범했다. 지점장을 비롯한 필드마케팅, 자문위원 등 총 10명의 구성원으로 이루어져 1명이었던 당시와는 상전벽해(桑田碧海)의 환경이다. 그러면서도 자율적이고 원활한 커뮤니케이션

을 통해 농업현장의 고객 요구에 부응하고자 처음과 끝이 한결 같은 일체감으로 최선을 다한다. 특히, 5년 이상 직원들의 영업 캐리어로 축적된 높은 기술력은 최고의 맞춤 서비스를 제공함에 있어 부족함이 없다.



송용섭 지점장

제2도약 해, '삼공이' 이미지 제고

“고객 감동은 자신이 먼저 회사와 제품에 대한 감동을 끌어내야 합니다. 그래야만 그 자긍심과 감동이 고객에게 곧 전달될 수 있습니다”고 말하는 송 지점장은 1991년 한국삼공(주)에 입사하여



수 있도록 하고 있다”면서도 “그러나 무엇보다 팀워크를 중시하여 자체 경쟁을 통한 개인의 역량을 최대한 발휘할 수 있도록 하고 있다”고 귀뜸한다. 뿐만 아니라

1998년에 전북지점 수장의 반열에 오른 업계 17년차다. 정해진 목표를 향해 무한정 질주하기보다는 한계점을 두지 않고 앞만 보고 달려온 최고의 기수이다.

송지점장은 “1,000억 매출 목표 달성의 해로 정한 창립 40주년인 올해가 한국삼공(주) 제2의 도약시점으로 볼 수 있다”면서 “H를 형상화 한 새로운 로고의 변경과 함께 현재 공중과 TV를 통해 방영중인 ‘삼공이’ 캐릭터의 CF는 작물보호업계의 이미지 개선은 물론 고객에게 한걸음 더 친근하게 다가갈 수 있는 호기가 되었다”며 자사의 노력을 술회한다.



송지점장은 그러면서도 “순수 국내자본으로 40년을 한결같이 매진해 온 근간에는 한국농업의 발전을 위해 애쓰신 농업인들이 있었기에 가능했다”며 자세를 낮춘다.

전북은 우리나라 대표 벼농사지역으로 수도면적이 약 14만ha이다. 임실, 순창 등에서는 고추가 재배되고 최근에는 복분자 등 특화작물의 재배 면적이 꾸준히 증가하여 농가 소득에 크게 기여하고 있는 추세이며 이에 맞추어 전북지점은 시장특성에 맞는 제품을 선별하여 농업인에게 다가가는 맞춤전략을 구사하고 있다.

송지점장은 타지점과의 차별화 전략에 대해 “개별적으로 각 지역 담당제를 실시하여 해당 지역의 모든 권한과 책임을 주어 판매 및 관측을 할

“매사 기본에 충실하고 정성을 다하는 것이 생존 전략”이라고 말하고 직원간의 일대일 대화를 통한 자긍심 향상과 영업 노하우 전달 등으로 제반 활동을 독려한다.

또 송지점장은 제2연구소와 함께 영업활동을 행하는 잇점도 들려준다. “무엇보다 신제품에 대한 효과를 직접 확인할 수 있어 제품에 대한 확고한 자신감으로 무장이 가능하며 또한 자체 혼용시험이 가능함으로써 안전사용에 대한 지식이 어느 지역보다도 두텁고 잘 정비되어 있다”면서 최근 순항중인 ‘다카바’에 대한 일화도 빼놓지 않는다.

‘다카바’ · ‘살초대첩’ 우수한 약효 입증

최근 수년간 연구소와 합동으로 벼 재배시 문제되는 흰잎마름병과 줄무늬잎마름병의 약제 개발 및 보급을 위해 총력을 기울여 왔다는 송지점장은 “그 결과 흰잎마름병 예방에 우수한 효과는 물론 줄무늬잎마름병을 매개하는 애멸구에 가장 효과적인 ‘다카바’를 개발하게 되었다”며 만사는 사필귀정 아니겠느냐며 동의를 유도한다. 아니나 다를까 국내최초로 육묘상자처리제인 ‘다카바’에 흰잎마름병이 등록되어 농업인들로부터 많은 부름을 받고 있다고 일선 분위기를 전한다.



이 같은 분위기는 15년 전 귀농을 결심한 후 선대의 고정관념 농법에서 벗어나 새로운 경영농법을 도입한 CEO형 지식농업인이자 지난 6월 전국 최초로 벼 수확의 기쁨을 맞이한 전북 김제시 부량면 장수용(40)씨에게서도 묻어났다. “벼 흰잎마름병 예방에는 ‘다카바’ 만이 가능하다”면서 “24ha 벼 채종단지의 22농가 중 약제처리를 하지 않은 딱 한 농가에서만 병 발생이 확인되었다”며 제품에 대한 무한신뢰를 드러낸다.



인 ‘살초대첩’ 개발 경위에 대해 설명하고 그 효과적인 사용법과 총체적인 논잡초 관리법에 대해 농업인들에게 홍보하는데 적지 않은 노력을 기울여 왔다고 술회한다. 뿐만 아니라 편리성과 우수한 약효를 바탕으로 하는 제품의 시장점유율 증가에 고무된 송지점장은 “앞으로도 농업인이 믿고 찾을 수 있는 작물보호제의 개발·판매뿐만 아니라 농업 전문가가 되어 총체적인 원스톱 서비스를 제공해 나가겠다”며 포부도 잊지 않는다.

송지점장은 그러면서 자사 제품의 약효우수성에 대해 설명을 이어간다. “올방개는 괴경으로 번식을 하기 때문에 완전방제가 매우 어려운 잡초이며 수확기까지 피와 함께 문제 잡초로 대두되고 있는 점에 착안, 단순히 영업활동을 넘어서 직접 시험을 거쳐 피뿐만이 아니라 올방개 괴경까지 방제할 수 있도록 했다”면서 후기 경영처리제

그러면서 끝으로 도심지 농산물 소비자에게는 “최근 접했다는 ‘내추럴리 데인저러스’ 책의 일부로 같음코자 한다”며 입을 연 뒤 “소비자들은 무조건 유기농산물이 안전하다고 생각하지만 차제에 오히려 안전성이 검증된 작물보호제를 사용하여 재배한 농산물이 더욱 안전하다는 인식을 갖길 바란다”고 말했다. Y

그러면서 끝으로 도심지 농산물 소비자에게는 “최근 접했다는 ‘내추럴리 데인저러스’ 책의 일부로 같음코자 한다”며 입을 연 뒤 “소비자들은 무조건 유기농산물이 안전하다고 생각하지만 차제에 오히려 안전성이 검증된 작물보호제를 사용하여 재배한 농산물이 더욱 안전하다는 인식을 갖길 바란다”고 말했다. Y

현 장 인 터 뷰

■ 현재의 영농규모 및 재배과정의 애로점과 한국삼공 제품 사용소감은?

수도작 200,000㎡(60,000평), 이모작 80,000㎡(24,000평) 규모의 재배를 하고 있습니다. 최근 작물보호제 사용은 예방 방제에 초점을 맞춰져 과거 보다는 병 발생이 많지 않아 큰 애로는 없습니다. 흰잎마름병과 줄무늬잎마름병 예방을 위해 ‘다카바’를 추천합니다. 사용방법이 간편하고 약효지속기간이 오래가며 병 발생률이 제로에 가까울 정도입니다. 멸구, 노린재에는 ‘빅카드’를 물달개비, 올챙이고랭이 등 일부 저항성 잡초에 대해선 약효가 우수한 ‘다관왕’을 추천합니다.



장수용(40·전북 김제시 부량면)

■ 일선 농업인으로서의 작물보호제의 역할은?

작물보호제란 농산물 생산에 있어 고품질 다수확을 방해하는 각종 병해충 및 잡초를 막아주는 필수 농자재입니다. 최근의 저독성 작물보호제는 토양 및 작물내 잔류영향이 거의 미비하므로 안전사용기준을 준수하여 올바르게 재배할 수 있는 관행농법을 추구합니다.

■ 김제 지평선 쌀의 장점은?

김제는 삼국시대에 ‘벽골제’ 제방을 쌓았듯이 물과 기후와 사질양토가 많아 벼농사에 알맞은 최적의 조건을 갖추고 있어 쌀 미질의 궁합이 가장 잘맞는 지역입니다. 영농기술면에 있어서도 대한민국 최고임을 자부합니다. 지평선 쌀은 찰기와 윤기가 매우 우수하므로 믿고 구입하셔서 최고의 밥맛을 즐기시기 바랍니다.