신젠타 코리아(주) 경남지점

높은 명성으로 고객 맞춤형 서비스 제공

'고객 · 시장 세분화'의 차별화된 전략으로 경쟁력 확보
작물 · 시기별 방제프로그램 통해 고품질 농산물 생산에 기여

마산 자유무역 지역과 함께 경남 중부지역 산업경제의 중추 역할을 담당하고 있는 창원 국가산업단지는 한국 기계 산업의 중심지다. 창원에 위치하며 '더 좋게(Better), 더 빠르게(Faster), 더 높은 명성(On-brand)'의 슬로건으로 부산 울산 2개광역시 및 경남 20개 시군을 관할하는 신젠타 코리아(주) 경남지점(지점장 權逸 · 47)을 찾았다. 이곳은 權지점장을 비롯, 지역담당매니저(TSM)와 필드마케팅매니저(FMM) 등 총 9명이 공동의 사업목표를 향해 서로 경쟁하고 격려하며 한 목소리로 고객을 향해 다가가고 있다.

에이팜 · 아타라 등 고객과 함께 성장

"고객이 표현하기 전에 고객의 니즈에 맞는 맞춤형 서비스를 제공해야만 시장의 리더가 될 수 있습니다"라며 權지점장은 한 발 앞서는 영업철학을 강조한다. 사실 權지점장은 작물보호업계 22년 동안 영업 · 필드마케팅 등 다양한 현장 경험을 가진 실무형 베테랑이다. 이는 곧 '2007신젠타 고객가치제안'에서 대상 수상의 영예로 빛났다.

權 逸 지점장

연간 실적이 하위권을 벗어나기 어려웠던 경남지점은 지난해 權지점장의 부임으로 새롭게 태어났다. 고객 및 시장 세분화를 통한 차별화된 마케팅 전략 및 캠페인 활동 수행에 의해서다. 향후 2~3년 내 최우수 지점의 영예를 갖는 것이 최종 목표다.

경남 지역의 작물군은 매우 다양하다. 그 중 단감은 전국 생산량의 50%이상을 점유하고 있으며 하우스 수박, 딸기, 고추, 깻잎, 파프리카 등은 전국 최고의 면적과 품질을 자랑한다.

權지점장은 "엄격한 품질관리가 요구되는 시설작물은 세심한 병해충 관찰 및 방제 없이는 우수 농산물 생산이 불가능하다"고 말하고 "그런 의미에서 경남지역 농업인들은 재배 기술이 상당히 앞서 있고 작물보호제에 대한 인식도 매우 합리적"이라며 지역 농업인의 낮지 않은 역량을 추켜세운 뒤 "에이팜, 오티바, 사파이어, 아타라 등은 이곳 시설 재배농가의 생력화와 소득향상에 기여한바가 적지 않다"면서 "특히 아타라 점적관수처리 방법은 대표적인 생력화 방제 기술"이라며 자사제품에 대한 자부심을 숨기지 않는다.

모든 활동 초점 '고객' 향해

타 지점과의 차별화 전략에 대해 權지점장은 "충분한 경쟁력을 갖춘 신젠타의 고객은 고소득 농가가 될 수 있다는 확고한 신념에서 출발한다"고 전제하고 "현장 마케팅과 영업이 하나 되어 지역담당 매니저에게도 농가세미나 및 전시포 사업이 가능토록 하며 특히 전시포 사업 후에는 반드시 평가회를 통해 제품 및 작물에 대한 자신감을 갖도록 함으로써 결과적으로는 제품 자체의 효과와 더불어 종합적인 방제 프로그램에 대한 정보를 고객에게 제공할 수 있는 자원이 되게 한다"며 업계 최초 필드마케팅을 도입한 자부심과 차별화를 역설한다.

또한 작물방제프로그램은 효과적인 병해충 방제 및 약제 저항성 예방, 방제비용의 최적화로 농가소득 향상에 기여하고 있다고 강조하는 權지점장은 "그라목손, 에이팜, 아타라, 오티바, 사파이어 등 업무의 세분화가 이루어낸 효자품목의 명성이라면 향후 2~3년 내에는 모뉴먼트, 다정토, 가이던스, 래버스가 차기 효자 품목으로, 그 다음에는 어명, 하나처 등이 명성을 이어갈 것"이라며 제품의 전략적 움직임도 제시한다.

權지점장은 또 주력 제품 판촉활동은 대해 "작물별 시기별 중점 방제 병해충 및 방제프로그램 정보를 제공하는 DM활동을 비롯, 필드마케팅팀과 지역담당매니저의 장날 공동 판촉활동, 현장농업인 선진지 견학, 새로운 가치 개발 등 Pull마케팅 전략으로 구매결정권자에 대한 서비스 품질 최적화에 힘쓰고 있다"고 소개하고는 "제품에 대한 단편적인 기술지도 보다는 작물 재배력에 의한 종합 방제프로그램 개발을 통해 오

남용을 막고 고품질 농산물 생산에 기여코자 다양한 캠페인 활동을 벌이고 있다"고 덧붙인다.

2007년부터 전시포 사업 및 소면적작물 직권등록시험 사업을 통해 인연을 맺은 밀양깻잎연합회 김응한 회장(경남 밀양시 상동면 · 52)은 "신젠타 작물방제프로그램만으로 고품질의 깻잎 농사를 짓고 있다"며 친환경우수농산물 생산에 신젠타 제품이 기여하는 바가 적지 않음을 보여준다.

모든 활동의 초점은 고객을 향한다면서도 權지점장은 "고객의 요구 사항은 다양하지만 그 요구를 어떻게 충족 시켜 주느냐가 고객 감동의 첫 걸음"이라고 강조한다. 이에 "고객 입장에서 생각하고 직원이 아닌 경영자의 마인드로 우리의 역량과 사업기회를 강력하고 자신감 있게 충분히 설명할 수 있느냐가 관건"이라면서 고객 맞춤형 서비스제공에 역점을 두고 있음을 피력한다.

유통시장에 대해서는 "미래의 선진농업을 이끌어갈 식물병원장들이 더 많아질 때 일부 유통의 혼란에서 자유로울 수 있을 것"이라며 일어탁수(一魚濁水)의 현실을 암시한다.

끝으로 도심지 소비자들에 대해 權지점장은 "건강과 삶의 질에 대한 관심이 높아지면서 안전농산물 수요가 증가되고 있는 것이 현실"이라면서 " 작물보호제는 안전사용기준 및 잔류허용기준을 마련하는 등 과학적인 실험을 통해 안전하게 등록되지만 친환경이라는 이름으로 판매되는 제품은 안전성에 대한 과학적인 검증이 철저히 이루어지지 않은 채 유통되고 있다"고 말하고 "이러한 부분이 개선되고 제대로 인식되어야 친환경 유기농산물과 관행 농산물이 각자 필요한 소비자에게 정당한 평가를 받을 것"이라며 안전한 먹거리 제공자로서의 사명감을 내비친다.

현장 인터뷰

김응한(52 · 경남 밀양시 상동면)

■ 현재의 영농규모 및 신젠타 제품 사용소감은?

햇살과 물이 맑은 밀양에서 20년째 8,250㎡ 규모의 깻잎재배를 하고 있습니다. 예방위주의 방제와 안전성확보가 무엇보다 중요한 깻잎재배에 신젠타 제품이 제격입니다. 파밤나방에 에이팜, 녹병 · 노균병에 오티바, 잿빛곰팡이병에 스위치를 추천합니다. 개인적으로 깻잎재배에 에이팜, 사파이어, 오티바만 있으면 농사 끝이라는 말을 자주 쓰곤 합니다.

■ 일선 농업인으로서 작물보호제의 역할과 업계에 바라는 점?

연중 열 달 동안 수확이 가능한 깻잎은 작물보호제의 역할이 무엇보다 중요합니다. 등록된 약제가 적다는데 큰 애로점이 있습니다. 잔류허용기준이 설정되어 있지 않아 선의의 피해를 보는 농가를 볼 때 안타깝습니다. 이에 신젠타와 연합회, 시의회, 기술센터가 합심하여 제품등록을 위해 노력하고 있습니다. 등록된 작물보호제가 많아진다면 여러 어려움에 처한 농가에 큰 힘이 되리라 생각합니다.

■ 도심지 소비자에게 바라는 점은?

그 어느 때보다 안전식품에 대한 요구가 높은 시대입니다. 밀양깻잎연합회의 깻잎은 자체 성분분석기로 잔류농약 속성 검사를 마친 안전한 우수 상품만을 출하하며 경매시장에서 또 한번의 검사를 거친 후 시중에 출하되는 완벽한 농산물이라는 점을 말씀드립니다. 안심하고 깻잎의 향을 마음껏 즐기시기 바랍니다.