

칼레이인터뷰는 인쇄 및 관련업계에서 5년 이상 근무한 인물들을 섭외하여 그들의 노하우를 들어본다.
또한 인터뷰이가 다음호 인터뷰이를 소개하는 형식으로 진행된다.

한국코닥에 대해 설명해 주십시오.

한국코닥은 세계적인 이미징전문회사인 이스트만 코닥은 한국법인입니다. 한국법인 조직은 디지털인쇄기, CTP출력기와 필름과 인쇄판 등 인쇄관련 이미징사업을 하는 그래픽커뮤니케이션사업부와 소비자디지털이미징사업부, 이미지센서사업부, 엔터테인먼트사업부, 산업영상사업부 등으로 구성되어 있으며, 이미징과 관련된 가장 많은 분야에서 사업을 펼치고 있는 회사입니다.

한국코닥에서 하고 계시는 일은 무엇입니까?

디지털인쇄기와 CTP판 출력기를 비롯한 각종 입출력장비와 워크플로 그리고 인쇄판과 필름을 공급하는 한국코닥의 인쇄사업부인 그래픽커뮤니케이션즈 사업부에서 상업용 솔루션부문을

담당하고 있습니다. 말은 지역이 서울지역 뿐 아니라 우리나라 전체여서 우리나라 곳곳을 돌아다니고 있습니다. 한국코닥에서는 2000년부터 근무했습니다. 하지만 현재는 코닥에 흡수된 독일 폴리크롬사의 PS판을 수입하던 (주)두산상사가 첫 직장이어서 그 근무기간까지 포함하면 인쇄업계에서 일한지 15년정도 되었습니다. 두산상사는 종합무역회사로 섬유, 가죽, 냄비 등 다양한 물품들을 취급했는데 그때의 경험이 지금 저에게 큰 도움을 주고 있습니다.

15년동안 영업을 하셨는데 자신만의 노하우가 있다면 알려주세요.

저만이 갖고 있는 특별한 노하우는 없습니다. 이것이 장점인지는 모르겠는데 제가 말을 많이 하는 편입니다. 그리고 누구와 무슨 얘기를 하던지 술술 풀어나갈 수 있을 정도로 잡학다식한

김구영

한국코닥 그래픽사업부 영업부장

“풍부한 상식과 정직이 제 무기입니다”



편입니다. 꼭 인쇄쪽이 아니더라도 상관 없습니다. 취미나 특기가 다른 분들을 만나도 얘기를 술술 풀어나갈 수 있습니다. 책을 많이 읽고 다양한 지식이 많아 상식이 풍부하기 때문에 가능하다고 생각합니다.

인쇄업체 사장님들께서 새로운 업체를 파트너로 삼으려고 할 때 그 회사에 대한 정보들을 많이 알려드립니다. 쉽게 알 수 없는 그 업체의 재무구조라던지 문제점이나 장점들을 알려드리지요. 그래서 인지 핸드폰에 1000여개의 전화번호가 저장되어 있는데, 제가 전화를 거는 것보다 걸려오는 전화가 대부분입니다.

그리고 또하나 영업을 하려면 반드시 '정직' 해야 합니다. 코닥의 FAST(Focus Accountibility Speed Trust) 교육과정 중 No lie, No need to remember라는 말을 들은 기억이 있습니다. 사실만을 말하면 어떤 질문에도 항상 같은 대답을 할 수 있으니 정말 기억할 필요가 없고 신뢰감을 주게 된다는 것입니다. 거짓으로 대답하게 되면 그 거짓말을 들키지 않기 위해서 그 거짓말을 계속 기억해야 하고 거짓말은 또다른 거짓말을 낳기 때문입니다. 그렇게 되면 언젠가는 들키게 되어 있습니다. 작은 거짓말로 신뢰를 잃을 수도 있습니다.

인상에 남는 사람이나 사건이 있었다면?

오늘 방문한 유병진 위너스 인쇄 사장님도 인상에 남습니다. 오래전에 골목안에 있는 조그만 인쇄사에서 남자분이라 여분이 자장면을 드시는 모습을 봤습니다. 그때는 사장님 사모님인지도 몰랐지요. 창밖에서 보니 두 분이서 열심히 사시는 모습이 좋았습니다. 그래서 구경하러 왔습니다라면서 무턱대고 인쇄사 안으로 들어갔습니다. 그렇게 인연을 맺기 시작해서 충무로에 들 때면 종종 위너스인쇄를 방문을 했습니다. 몇 년이 지난 후인 2005년 사장님께서 코닥 매그너스800 컨텀 CTP를 구입하셨습니다. 인쇄만 하시다가 출력기는 없었는데 첫 출력기로 코닥 제품을 구입하신 것입니다. 그런데 코닥 매그너스 800이 워낙 크기 때문에 충무로에 이 기계가 들어갈 수 있는 곳은 몇 군데 없었습니다. 우리 기계에 맞춰서 장소도 임대하셨습니다. 도입식때는 코닥 아시아 사장님까지 오셔서 축하해주셨지요.

요즘 같이 어려운 때 영업하시는 게 특히 힘들 거 같은데요.

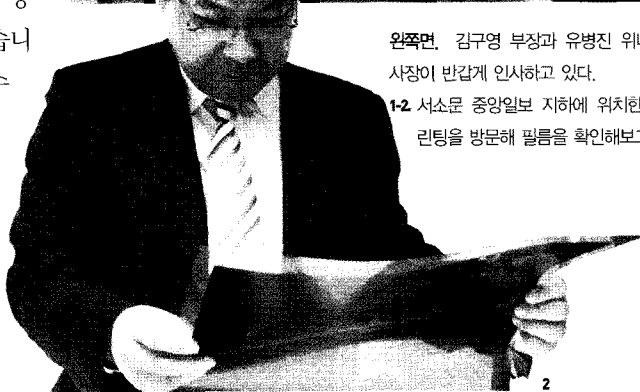
우선 영업과 세일즈는 다릅니다. 세일즈, 판매하는 것이 영업이 아닙니다. 파는 것이 목적이려면 한번 물건을 판매한 집에는 다시 가지 않아도 됩니다. 하지만 계속 그 업체를 방문하는 이유는 영업, 관리이기 때문입니다.

게다가 요즘처럼 어려울 때는 꼭 팔아야 한다는 생각은 안하고 있습니다. 오히려 기계를 사신다고 해도 지금은 살 때가 아니라고 말씀드립니다. 인쇄쪽은 날씨가 추워지면 할 일이 많아진다고 해서 기계를 구입하려고 하시는 분들이 계신데 오히려 지금 구입하지 말고 나중에 사시라고 말씀드립니다. 당장의 눈앞의 이익만을 보면 안된다고 생각합니다.



왼쪽면, 김구영 부장과 유병진 위너스인쇄 사장이 반갑게 인사하고 있다.

1-2 서소문 중앙일보 지하에 위치한 에이프린팅을 방문해 필름을 확인해보고 있다.



그리고 인쇄사 사장님들도 나름대로 여러 가지 정보들을 수집하시는데 크게 못보는 경우가 많습니다. 특히 업체가 충무로에 있지 않고 좀 떨어져 있는 곳에 계시는 인쇄사의 경우 정보를 쉽게 얻지 못하는 경우가 많습니다. 하지만 저는 서울 곳곳을 다닐 뿐 아니라 지방도 다니기 때문에 그 쪽 분위기는 어떻더라라고 말씀드리죠. 사실은 그게 더 영업이라고 생각합니다. 어려울 때 인쇄사 사장님들에게 더 많은 정보를 주는 것이 영업입니다. 그래서 사장님들도 저를 기억해 두었다가 나중에 그분들이 우리 제품을 사 주시는 것이죠. 지금 당장 하나를 파는 것보다는 믿음을 주는 것이 중요합니다.

요즘 인쇄사 사장님들께 어떤 조언을 해 드리나요?

하루에 평균 3~4군데 정도를 방문합니다. 여러 번 가는 곳도 있고, 멀리 지방에 가는 경우는 1군데 정도만 방문하는 경우도 있습니다. 방문하는 인쇄사마다 1997년도에도 힘들었지만 지금이 더 힘들다고 말씀하십니다. 예전에는 힘들다고 해도 일이 없지는 않았는데 지금은 일이 없다고 합니다.

저는 일을 많이 하는 것보다 그동안 받지 못했던 돈을 빨리 회수하라고 말씀드립니다. 인쇄업체가 잘못되는 경우는 일을 하고도 돈을 못받는 경우가 많기 때문입니다.

다음호 인터뷰이를 추천해주십시오. 그 이유는 무엇입니까?

좋은책의 조철욱 차장님을 추천합니다. 10년전 인연을 맺은 것을 계기로 지금도 함께 많은 이야기를 나누고 있기 때문입니다. ☺

임남숙기자 sang@print.or.kr