



잡코리아가 만드는 직무가이드 북

Job Times



Job Times



▲ 디자인 편

▲ 광고·홍보 편



2013년 5월 22일 1판 1쇄 발행

지은이 잡코리아 좋은일 연구소
(나광철, 박재은, 변지성, 정주희, 천재나, 현영은)
발행인 김화수
편집장 최창호
편집디자인 디자인 규
주소 서울시 강남구 삼성2동
144-24번지 송암빌딩 8~15층
전화 02-3466-5207
전자우편 good@jobkorea.co.kr
카페 http://cafe.naver.com/goodlab

Prologue

인포그래픽으로 보는 영업 세계 • 04

영업 직무 설명 및 요구 자격 • 06

Part 1. 영업직 선배들과의 생생 인터뷰

제품영업 | (주)FMK | 천준호 • 10

서비스영업 | 잡코리아 | 김정애 • 13

해외영업 | LG상사 | 김희영 · 최지민 • 16

기술영업 | 한국어도비시스템즈 | 윤석 • 20

Part 2. 궁금한 업계 이야기

대학생 제약영업 & 제약회사 탐방기 • 24

‘쓰면서 뒤끝해제’ 영업직 뒷이야기 • 28

영업사원 직장생활 리서치 • 30

풍문으로만 듣던 영업직 실상 파헤치기!!! • 36



Part 3. 생생한 취업정보

영업직 취업시장 들여다보기 • 38

선배들은 어떻게 취업문을 뚫었을까? • 41

뽑고 싶은 영업직 신입사원 유형 • 44

면접관을 사로잡는 이미지 연출법 • 46

전문가 원고 | 프로페셔널 세일즈란 무엇인가? • 49

Part 4. 재미로 보는 영업

역사 속의 영업 • 54

영업맨에게 필요한 필수 아이템 • 56

〈미생〉과 〈아부의 왕〉으로 살펴보는 영업 • 58

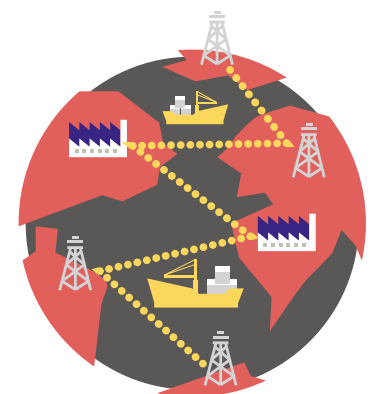
영업맨이 가장 팔고 싶어 하는 아이템 • 60

Epilogue

영업직 취업 잡코리아에서 쉽고 빠르게~ • 62

잡코리아 글로벌 프런티어 10기를 찾습니다! • 64

Job Times ‘영업 편’ 발행 후기 • 65



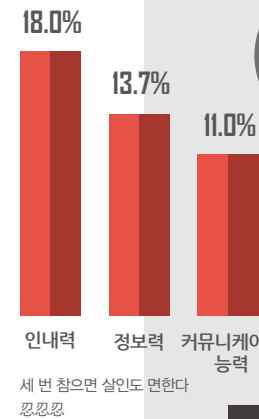
contents

잡코리아 카카오톡스토리
론칭! 친구맺기 하피?
안 하피?

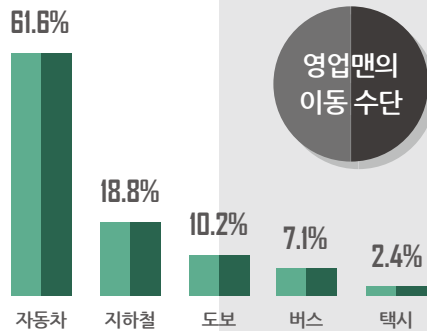
SALESMAN

조사 개요 조사 대상: 남녀 직장인 1,128명
조사 방법: 웹+모바일 설문조사
조사 기간: 2013년 4월 16~21일
조사 내용: 영업 종사자의 특징

필요한
자질



가장 일하기 싫은 날 1위
비오는 날
반면, 타 직무 직장인은 맑고 화창한 날
일하기 싫다고 답했다.



고객이 있는 곳이면 어디든 날아간다?
아니, 운전해서 간다!

나의 외모 점수

75점

타 직무 평균은 71점. 자백이야?

매일 사용하는 명함 수

67장

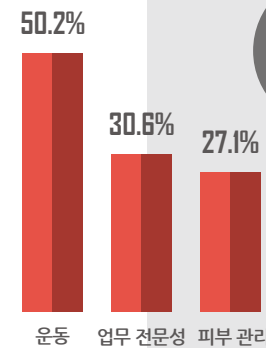
영업 외 직무는 평균 9장

주량
1.6병
소주 기준

저장된 전화번호
448명

타 직무 평균 187명

자기계발



몸이 재산! 힘쓰려면 허벅지가 튼실해야 하~!

하루 평균 이동 거리

56km

2년이면 지구 한 바퀴

가장 싫어하는 숫자, 30!
30일은 마감일이다. ㅠㅠ

30
DEADLINE

대표 징크스

이것 때문에
영업이 안 돼~



구두는
늘 깨끗해야 한다.



헤어스타일이 안 나오면
그날 하루는 엉망진창.



아침 먹으면 계약은
물 건너간다.

ETC

▲ 비 오는 날은 뭘 해도 안 된다. ▲ 붉은 색은 싫어! ▲ 월초가 중요! ▲ 워든 시작이
중요해! ▲ 신발끈이 풀려 있음 재수가 없다. ▲ 와이셔츠가 구겨지면 낭패. ▲ 지난밤
잠자리가 뒤숭숭하면... ㅠㅠ ▲ 가게 문지방은 절대 밟지 않는다. ▲ 출근길 신호가 자주
걸리면 일이 안 풀려. ▲ 반응이 너무 좋아도 계약 성사는 안 된다.

영업 직군 리스트 및 요구 자격

영업(Sales) 이익을 창출하기 위해 벌이는 판매 활동을 말한다. 눈에 보이는 완성 제품은 물론, 보이지 않는 기술과 서비스에 이르기까지 다양한 유무형의 제품을 판매할 수 있다. 이윤 창출의 최전선에 서기 때문에 영업직을 가리켜 '기업의 꽃'이라 표현하기도 한다. 영업직은 단지 물품이나 서비스를 사고파는 일에 그치는 것이 아니라 이와 관련된 신규시장 개척전략 수립, 판촉 활동, 고객 관리, 매출 보고 등의 업무를 담당한다. 영업은 판매 대상에 따라 B2B 영업과 B2C 영업으로 구분된다.

B2B 영업 'Business to Business'의 줄임말로 기업, 기관, 조직 등을 대상으로 하는 영업 활동을 뜻한다. 기업 대 기업 영업으로 이해하면 무방할 듯하다. 총판, 대리점, 유통점 등을 이용한 채널영업과 기술영업 등이 이에 해당된다.

B2C 영업 'Business to Customer'의 줄임말로 일반 대중을 대상으로 하는 판매 활동을 말한다. 보험, 자동차, 가전제품, 의류 등을 마트와 인터넷 쇼핑몰, 방문 등을 통해 판매하는 방식이다.

영업 사원 기업을 대표해 고객에게 제품 및 서비스를 판매하는 역할을 맡고 있다. 때문에 기업과 제품에 대한 충분한 이해를 갖추고 있어야 하며 고객에게 신뢰감을 줄 수 있는 호감 가는 외모와 말투, 언어 능력 등을 꾸준히 개발해야 한다.

해외영업

해외를 무대로 유무형의 제품을 판매 또는 구매하는 직무다. 해외 지역에 대한 시장조사 및 분석 능력을 갖추고 있어야 하며, 신규시장을 개척하려는 도전정신은 물론 해외 바이어들과의 협상력도 필요하다. 해외영업을 하려면 종합상사로 취업하거나 해외영업 부서를 두고 있는 기업에 취업하면 된다.

필요 능력 해외 현지인들과 함께 업무를 진행할 수 있을 정도의 외국어 회화 실력 및 이메일 작성 능력은 필수다. 또한 다양한 문화를 가진 외국인들과 일할 수 있는 오픈된 마음과 도전정신이 필요하며, 해외여행에 결격사유가 없어야 한다.

일반영업

자동차, 가전제품, 요구르트, 담배 등 완성된 제품을 불특정 다수에게 판매하는 활동이다. 학과와 전공은 물론 성별의 제한 없이 누구나 지원할 수 있어 취업문이 가장 넓다. 취미와 관심사, 직업 등이 다양한 전 연령층의 사람들을 자주 만나기 때문에 고객을 대하는 자신만의 노하우를 축적할 수 있다.

필요 능력 처음 대면하는 사람과도 대화를 이어갈 수 있는 친화력과 커뮤니케이션 능력이 필수적이다. 또한 자신이 판매하는 제품에 대한 자부심과 높은 매출을 일으키겠다는 강한 목표 의식이 필요하다.

영업직의 종류

Power Interview

영업직 선배들과의 생생 인터뷰

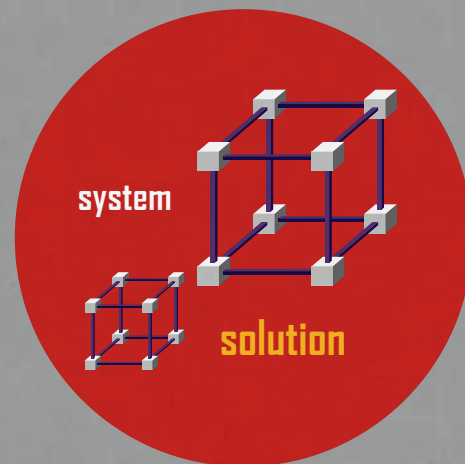


제품영업 | (주)FMK | 천준호 ··10 서비스영업 | 잡코리아 | 김정애 ··13 해외영업 | LG상사 | 김희영 · 최지민 ··16
기술영업 | 한국어도비시스템즈 | 윤석 ··20

기술영업

지식 또는 제품을 기업 및 기관에 판매하는 B2B 형식의 영업이다. 대표적으로 솔루션, 기자재, 사무자동화 시스템 등을 기업이나 기관에 납품하는 형태를 띤다. 기업이 속한 분야에 따라 다르지만, 기술영업은 대개 해당 기술과 연관된 학과 전공자들을 위주로 채용한다. SI회사의 영업직으로 취업하거나 일반 기업들의 기술 개발 및 연구직(R&D)에서 업무 경력을 쌓은 후 기술영업으로 직무 이동을 할 수 있다.

필요 능력 기술영업을 위해선 자신이 판매하고자 하는 기술에 대한 해박한 지식을 갖추고 있어야 하며, 기업과 기관을 대상으로 한 입찰에서 성공하기 위해 프레젠테이션 능력도 갖추고 있어야 한다.



서비스영업

주로 눈에 보이지 않는 인터넷상의 무형 서비스를 제공하는 영업 활동이다. 인터넷 포털사이트에서 주요 매출을 일으키는 배너, 검색 서비스, 팝업 광고 등의 영역을 일컫는다. 이 외에도 제품의 유지 보수 및 고객 관리 같은 대형 업무도 서비스영업의 범주에 포함된다. 서비스영업자는 남성보다 여성이 많으며, 인터넷을 기반으로 하는 회사의 영업직에 지원하면 된다.

필요 능력 서비스영업은 주로 전화를 통해 영업 활동이 이루어진다. 때문에 고객이 필요로 하는 것이 무엇인지 섬세하게 파악해낼 필요가 있으며, 그에 따른 정보와 서비스를 신속하게 제공할 줄 알아야 한다. 또한 전화 예절 및 상냥한 고객 응대 태도를 갖추고 있으면 도움이 된다.



▶ 영업 직군 SWOT 분석

S

Strength

이윤 추구를 목표로 하는 기업 경영에 가장 부합하는 직무다. 영업 사원이 일으킨 매출을 통해 임직원들의 급여 지급은 물론 기업 성장에 필요한 기술 개발 및 연구 활동에 투자할 수가 있다. 때문에 기업 경영 악화에 따른 구조조정 시에도 영업직은 다른 직무에 비해 상대적으로 안정적이며 또한 신입 사원 채용 규모도 가장 큰 분야다.

W

Weakness

물건을 판매하는 일에 대한 부정적 인식이 존재해 있어 스스로 이러한 편견을 깨고 영업 직무에 도전하기가 쉽지만은 않다.

O

Opportunity

영업직 분류에 따라 차이는 있지만, 대부분 영업 사원 채용 시 지원자의 전공과 학점, 영어 점수 등 소위 얘기하는 '취업 스펙'은 크게 따지지 않는다. 때문에 상대적으로 취업의 문이 넓은 편이다. 또한 영업을 바탕으로 쌓은 다양한 경험과 인맥을 활용해 추후 관리직으로 이동하거나 창업, 혹은 자기 사업의 발판을 마련할 수도 있다.

T

Threat

기업 간 경쟁이 치열해지면서 제품과 기술, 서비스에 차별력이 점차 사라지고 있다. 때문에 같은 제품이나 기술도 누가 어떻게 판매하느냐에 따라 성공 여부가 결정된다. 영업맨으로 성공하기 위해서는 꾸준한 자기 관리뿐 아니라 자신만의 영업 전략을 개발하고 키워나가야 한다.

☞ FMK 천준호 대리

이탈리아 명차의 열정적이고 세련된 이미지를 달고 싶다는 천준호 대리. 수입 자동차 딜러 경력 6년 차로, 현재 ☞ FMK의 페라리 딜러로 눈부신 활약을 펼치고 있다.

‘나’를 판매한다는 책임감으로 도전하라

☞ FMK 페라리 딜러 천준호 대리

☞ FMK는 이탈리아 명차 페라리(Ferrari)와 마세라티(Maserati)를 국내에 공식 수입·판매하는 업체로 자동차를 좋아하는 이들에겐 꿈의 회사로 통한다. 남자들의 ‘드림카’ 1순위로 꼽히는 페라리를 매일 만나는 기분은 어떨까. 페라리 딜러 천준호 대리를 만나 수입차 영업에 관한 자세한 업무 이야기를 들어봤다.

입사 경쟁이 치열했을 것 같다. 입사 노하우가 있다면?

시작을 페라리에서 한 것은 아니다. 나는 푸조, 메르세데스 벤츠 등 수입 자동차 브랜드의 딜러로 실무 경험을 쌓아 이직한 케이스다. 어렸을 때부터 수입차 딜러가 꿈이었는데, 처음에는 이에 대한 정보를 얻을 수 있는 창구가 너무 적었다. 그래서 대학교 4학년 때 선배와 지인을 통

해 알음알음 수입차 딜러 분을 소개받았고, 딜러가 되기 위한 조건 등 정보를 전화로 물어보기도 했다. 최근엔 신입 채용의 문이 넓어지긴 했지만 사실 수입차 딜러는 신입 사원보다 경력직을 주로 뽑는 편이다. 그래서 나는 이 일을 시작하고 꾸준히 업무 성과 관리를 해왔는데 그 점이 이직하는 데 많은 도움이 되었다.

Ferrari

수입차 딜러의 길을 선택한 이유가 궁금하다.

남자라면 누구나 차에 대한 로망이 있게 마련이다. 나도 여느 남자들처럼 멋진 차를 동경하며 자라왔다. 매일 멋진 자동차를 접할 수 있다는 점에 매력을 느껴 이 길을 선택했다. 특히 페라리 딜러는 내게 있어 또 하나의 도전이었다. 앞서 말했듯 나는 푸조에 1년, 벤츠를 공식 수입하는 한성자동차에 4년 정도 있었다. 그렇게 일을 하다 보니 세계 최고의 스포츠카 페라리를 판매하고 싶다는 욕심이 생겼다. 올림픽, 월드컵과 함께 세계 3대 스포츠로 꼽히는 것이 ‘모터스포츠(motor sports)’다. 포뮬러 경주 중 최

고의 스피드를 자랑하는 F1은 그중에서도 최고로 꼽히는 데, 이 F1의 역사와 함께하고 있는 게 바로 ‘페라리 팀’이다. 즉 F1 기술의 집약체로 탄생한 것이 지금 도로에서 볼 수 있는 페라리 자동차라고 보면 된다. 얼마나 멋진 제품인지 매일 보는 페라리지만 볼 때마다 가슴이 설렌다.

페라리 딜러로 입사하기 위한 스펙이 있다면?

입사 자격이 되는 정확한 스펙이 있다고 말하기는 힘들다. 알다시피 수입차 딜러는 전공과도 크게 관계없는 직무이고 업무에 반드시 필요한 자격증도 없다. 교과서적인 답변이긴 하지만 특별히 갖춰야 할 스펙보다는 자동차를 좋아하는 마음과 일에 대한 열정이 가장 중요하다. 그 밖에 자동차에 대한 지식과 정보 등을 평소에 익혀두면 도움이 되는 편이다.

면접 분위기는 어땠나?

면접은 엄숙하고 긴장되는 분위기 속에서 진행됐다. 어떤 방법으로 차를 판매할 것인지 등의 영업 계획과 영어 실력 등에 관한 질문을 받았다. 너무 긴장한 탓에 내가 어떤 답변을 했는지 정확히 기억나진 않지만 기존의 업무 경험을 최대한 떠올리면서 대답했던 것 같다.

주요 업무를 간략하게 소개해 달라.

페라리 제품 중 고객에게 가장 잘 어울리는 차종을 컨설팅하고 구입하는 데 도움을 주고 있다. 페라리는 수제 차이기 때문에 재질, 색상, 기능까지 하나하나 선택할 수 있다. ‘페라리 중에서 동일한 차는 없다’고 말 할 수 있을 정도로 개인의 취향대로 차를 꾸밀 수 있다는 게 페라리의 특징이자 장점이다. 그렇기 때문에 딜러의 역할이 매우 중요하다.

하루 일과는 그야말로 바쁘게 돌아간다. 공식적인 출근 시간은 8시 30분이지만 나는 한 시간 먼저 출근해 그날의 계획을 짜거나 체크하는 시간을 갖는다. 이후 아침 회의 및 고객 미팅 스케줄을 체크하고 나서 전시된 차의 상태를 점검한다. 오후에는 고객들과의 미팅을 비롯해 가맹 고객과의 통화와 같은 기존 고객 관리 업무를 한다.

업무를 수행하는 데 있어 반드시 필요한 조건과 역량이 있다면?

앞서 얘기했듯 가장 중요한 건 일과 페라리 자체에 대한 열정이다. 영업직이기 때문에 업무 목표에 대한 욕심도 필요하다. 또 수입차의 경우 외국인 고객의 방문이 잦은 편이고 교육 등의 이유로 해외 출장을 가야 하는 일도 생긴다. 그러므로 어학 능력은 필수로 갖추고 있어야 한다.

수입차 딜러 역시 영업 분야에 속한다. 영업의 특성상 매출에 따라 담당자의 업무 능력이 평가되기도 한다. 따라서 영업 직원의 성과가 좋지 않으면 훌륭한 직원으로 인정받기 힘든 게 사실이다. 고객 불만에 대처하는 요령을 잘 습득하는 것도 중요하다. 같은 상황이라도 응대 요령에 따라 결과는 천양지차이기 때문이다. 개인 스케줄도 잘 관리해야 한다. 영업직은 하루 일과가 완전히 정해져 있는 게 아니라 대부분 자신의 스케줄을 스스로 정하고 조율하기 때문이다.

수입차 딜러는 아무래도 고객층이 높다 보니 외모나 제품, 옷 등 외형적으로도 무척 신경 써야 할 것 같다. 실제로는 어떤가?

페라리는 일반 승용차가 아니라 레저용 성향이 강한 차다. 또한 '억' 소리 나는 가격대이다 보니 아무래도 고객의 자산 수준이 높은 편이다. 그래서인지 극히 드물지만 명품 수입차 딜러나 컨설턴트 중 본인을 그 브랜드와 동일시하는 경우도 있다. 자신이 판매하는 브랜드에 대한 강한 자신감이 너무 과하면 때로는 오히려 고객에게 피해가 가는 일이 발생하기도 한다. 그렇기에 나는 외형적인 부분을 지나치게 신경쓰지 않도록 늘 경계한다. 나는 '페라리'라는 브랜드의 컨설턴트일 뿐, 내가 '페라리'는 아니지 않나. 만약 내가 고객이라면 명품 시계를 차고 비싼 구두를 신고 있는 딜러보다는 수수하지만 맡은 일에 성실하고 책임감 있어 보이는 딜러를 더 선호할 것 같다. 단, 많

MUST HAVE ITEM



'핸드폰'

어느 곳에 가든 핸드폰은 반드시 가지고 다닌다. 언제 어디에서 고객의 전화가 올지 모르기 때문!

은 사람을 만나는 직업이기 때문에 화려하진 않더라도 늘 단정하게 차려입고 다닐 필요는 있다.

일을 하면서 가장 뿌듯한 때는 언제였나?

최근 노년의 신사분과 함께 '페라리 오픈카'를 시승한 적이 있다. 시승을 하던 중 통행 요금소를 지나갔는데, 요금소 직원분이 "할아버지, 너무 멋있으세요!"라는 말을 건넸다. 그 순간 내가 멋진 제품을 판매하고 있구나 하는 생각에 무척 뿌듯했는데 그것이 결국 판매로도 이어졌다. 그 노년의 신사가 제품을 구입해주신 것이다. 기쁨이 두 배가 되는 순간이었다.

마지막으로 수입차 딜러를 꿈꾸는 학생들을 위한 조언 한마디 부탁드립니다.

같은 업계에 계신 선배들이 수입차 딜러는 차를 파는 것이 아니라 '나 자신을 파는 것'이라는 조언을 많이 해주셨다. 그만큼 책임감이 필요한 직업이라는 것을 꼭 염두에 두고 도전했으면 한다. 그리고 누군가 나를 생각했을 때 특정 이미지가 떠오를 수 있게 자기만의 색깔을 만드는 것도 중요하다. 타인이 나를 쉽게 기억할 수 있도록 말이다. 이는 영업직뿐 아니라 사회생활을 하는 데 큰 도움이 된다. ❶

기술 면접질문 궁금해요? 궁금하면
잡코리아 '신입사원' 방문



청춘, 뿔을 달자

잡코리아 알바몬 사업본부 김정애 사원

대한민국 NO.1 취업포털 잡코리아에서 만든 아르바이트 전문 사이트 알바몬. 3년 연속 대한민국

퍼스트브랜드 대상을 수상하는 등 업계 1위로서 탄탄한 입지를 자랑하는 기업이다.

잡코리아 알바몬 사업본부에서 근무 중인 김정애 사원을 만나 영업에 관한 솔직한 이야기를 들어봤다.



잡코리아 김정애 사원

환한 미소가 매력적인 김정애 사원은 2012년 4월 잡코리아에 입사해 올해 2년 차에 접어들었다. 현재 알바몬 사업본부 영업마케팅팀에서 영업관리와 서비스영업을 담당하고 있다.

현재 재직 중인 알바몬의 소개를 부탁한다.

알바몬은 취업포털 '잡코리아(JOBKOREA)'에서 만든 아르바이트 전문 사이트다. 잡코리아는 세계 최대 리쿠르팅 회사인 '몬스터 닷컴'의 한국 지역을 담당하는 기업이다. 현재 국내에서 가장 규모가 큰 취업포털 회사로, 아르바이트부터 기업 임원의 영역까지 아우르는 폭넓은 구인·구직 정보를 제공하고 있다. 그 안에서 알바몬 사업본부와 잡코리아 사업본부로 나뉘는데 나는 알바몬 사업본부 영업마케팅팀에 소속돼 있다.

그야말로 취업 대란이다. 좁은 취업문을 넘어 입사할 수 있었던 노하우를 알려 달라.

알바몬의 슬로건이 '청춘, 뽀를 달자'다. 여기서 말하는 '뽀'는 '가치·차별화·저력'을 뜻한다. 잡코리아의 직원 채용 기준 또한 이와 동일하다. 따라서 잡코리아나 알바몬의 경우 어학 성적이나 자격증 같은 스펙보다는 차별화된 '나만의 스토리'가 있는 지원자를 선호하는 편이다. 나 역시 좁은 취업문을 뚫기 위해 스펙을 열심히 쌓으며 취업 준비를 했다. 그런데 취업을 위해 쌓은 스펙보다 방향을 이용해 했던 아르바이트와 인턴 등의 경험이 취업 시 더 큰 장점으로 작용했다. 다양한 경험을 통해 나 자신의 스토리를 만들어갈 수 있었고 결과적으로 그 점이 많은 도움이 되었다. 경험만큼 중요한 건 없는 것 같다.

제품영업과 서비스영업의 차이는 무엇인가?

알바몬 영업마케팅팀의 업무는 흔히 생각하는 제품이나 보험 영업과 다소 차이가 있다. 알바몬 영업은 카드나 보험처럼 개인을 대상으로 하는 영업이 아니라 기업 인사 담당자를 대상으로 한 법인영업이 기본이다. 다시 말해, 구인하는 기업과 구직하는 개인을 최대한 잘 매칭시켜주는 역할을 하는 것이다. 또 주로 전화로

영업을 하기 때문에 일반 제품영업보다 외근이 적은 편이다. 고객 타겟이 분명하다는 것도 제품영업과 다른 점이다. 보험이나 카드 등 일반적인 제품영업은 고객이 특정 품목에 관심이 있는지 없는지를 판단하기 힘든 경우가 많다. 하지만 알바몬의 경우 대부분 우리 서비스에 관심이 있거나 회원 가입된 기업을 상대로 하는 영업이기 때문에 그 대상이 비교적 정확한 편이라고 할 수 있다.

영업은 기업의 매출과 직결되는 중요한 부서다. 구체적으로 어떤 일을 하는가?

현재 서비스영업과 영업관리 업무를 병행하고 있다. 영업이 전방에서 상품을 파는 일이라면, 영업관리는 영업자들이 업무를 보다 수월하게 진행할 수 있도록 관리하는 일이다. 영업은 크게 신규 고객 컨택부터 기존 고객 관리, 계약서 작성 등의 업무에 포함되고 영업관리의 경우 매출보고서 작성, 영업 담당자 간의 업체 조율, 반제 처리, 전표 작성 등이 주요 업무가 된다.

출근해서 가장 먼저 하는 일은 전날의 일일보고서를 작성하는 것이다. 그리고 담당자가 배정되어 있지 않은 업체를 찾아 본인의 ACNT(고객 보유 리스트)로 등록한 후 연락하는 '신규 컨택'도 수행한다. 또한 기존 업체들을 직접 관리하거나 업체 담당자로서 공고가 잘 진행되고 있는지 확인하며, 원하는 상품을 직접 주문하기도 한다.

MUST HAVE ITEM



'다이어리'

효율적인 스케줄 관리를 위한 필수 아이템! 공고 등록일, 세금계산서 발행 등 절대로 놓치면 안 되는 날들을 꼼꼼히 메모해둔다.

영업이라 하면 '매출'을 배제할 수 없다. 매출에 대한 스트레스도 만만치 않을 것 같다.

아무래도 영업직이다 보니 매출을 무시할 순 없다. 하지만 알바몬의 경우 인센티브제가 아닌 연봉제이고, 매출로 업무 능력을 평가하진 않기 때문에 다른 영업직에 비해 그에 대한 스트레스가 적은 편이다. 매출보다 중요한 것은 각 기업들에게 잡코리아와 알바몬의 좋은 이미지를 남

기는 것이다. 알바몬 영업은 대부분 필요에 의해서 가입한 기업을 대상으로 하기 때문에 기업 인사담당자에게 긍정적인 이미지를 심어주는 일이 아주 중요하다.

사실 국내에서는 여전히 영업에 대한 인식이 좋지 않은 편이다. 실제로 영업직을 해보니 어떤가?

나도 이 일을 하기 전까지는 영업에 대한 인식이 좋지 않았다. 하지만 실제로 해보면서 영업직에 대한 편견을 버리게 되었다. 업무에 있어 유연하게 대처하는 자세나 어느 정도의 처세술은 필요하지만 TV나 영화에서 그려지는 것처럼 자존심에 상처를 받는다거나 고객의 잔심부름을 하는 등의 부정적인 상황은 벌어지지 않는다. 영업 분야에 따라 조금씩 차이는 있겠지만 알바몬의 경우엔 야근의 빈도도 그리 높지 않다. 자신이 맡은 업무를 잘 처리하고 진행한다면, 소위 말하는 '칼퇴근'도 가능하다.

업무를 하는 데 갖춰야 할 역량이 있다면?

알바몬 영업마케팅의 경우 기업 인사담당자와 함께 일하는 업무가 많다. 따라서 적극적인 커뮤니케이션 자세와 기업 인사담당자와의 신뢰를 쌓는 것이 가장 중요하다. 나는 현재 800~900개의 기업을 담당하고 있다. 물론 등록된 기업 모두 공고를 진행하는 건 아니지만, 꾸준한 고객 관리는 필수다. 대부분의 기업들이 주기적으로 공고를 진행하는 편이다. 따라서 공고를 진행하는 시기에 맞춰서 먼저 전화를 걸거나 공고 상품에 관한 할인 쿠폰을 발송하는 등 기업 인사담당자가 나에게 대한 신뢰와 친근감을 가질 수 있도록 노력한다.

현재 가지고 있는 목표가 있다면?

요즘 기업은 '좋은 인재를 찾기 어렵다'고 말하고, 구직자들은 '좋은 일자리를 만나기 힘들다'고 말한다. 이러한 생각을 갖고 있는 기업과 개인의 수를 최대한 줄이는 것이 나의 목표다. 쉬운 일은 아니지만 내가 맡은 일에 최선을 다하고 천천히 목표에 한 걸음씩 다가간다면 반드시 이룰 수 있을 거라 생각한다. ①



LG상사 김희영 대리

대학에서 불어불문학을 전공하고 신입 공채를 통해 LG상사에 입사했다. 업무 경력 5년 차로, 그간 철강영업팀에서 근무하다 최근 석탄영업팀으로 자리를 옮겼다. 국내 발전소에 석탄을 공급하는 업무를 맡고 있다.

LG상사 최지민 대리

경영학을 전공했다. LG상사 입사 4년 차로 현재 비철영업을 담당하고 있다. 해외 동광산에서 나오는 동정광(가루 형태의 동, 채광한 원광을 한 번 파쇄한 제품)을 구매하여 제3국 및 국내에 판매하는 업무를 담당하고 있다.

해외영업, 열정으로 도전하라

LG상사 석탄영업2팀 김희영 대리·비철영업팀 최지민 대리

해외영업을 꿈꾸는 이들에게 LG상사는 꿈의 무대다. 국내 대표 종합상사이자 자원개발 선도 기업으로서 세계 50여 개국에 네트워크를 두고 1,500여 명의 직원들이 활발히 움직이고 있다. 해외를 무대로 영업을 꿈꾸는 취업준비생들이라면 LG상사 김희영, 최지민 대리의 인터뷰를 눈여겨보도록 하자.

해외영업직을 지원한 계기, 그리고 원하던 꿈을 이룰 수 있었던 비결을 무엇인가?

김희영 어린 시절부터 해외영업에 대한 꿈이 있었다. 아버지가 무역회사에서 근무하셨기 때문에 세계 각국으로 출장을 다니셨는데 그때마다 해외에서 엽서를 보내주시곤

했다. 아버지가 보내주신 여러 나라의 엽서들을 보면서 나도 크면 해외를 무대로 일해보고 싶다는 꿈을 자연스럽게 가지게 된 것 같다. 워낙 어릴 때부터 해외영업을 꿈꿨기 때문에 각 나라의 역사와 문화에 대해 틈틈이 공부했고 영어는 초등학교 때 아버지로부터 배웠다. 그 후 학교에 다

니면서, 집에 혼자 있을 때 등 시간이 날 때마다 외국어 라디오를 들으며 새도잉(shadowing, 따라 읽기)했다.

최지민 세계를 무대로 영업을 한다는 것 자체가 재밌게 느껴졌다. 고리타분하고 딱딱한 분위기를 싫어하는 내 성격과도 잘 맞을 것 같다는 막연한 동경 같은 것이 있어서 해외영업을 해보고 싶었다. 원하는 직무와 회사로 취업하기 위해 노력한 부분을 꼽자면, 다양한 경험을 해보았다는 점이다. 도전정신과 열정을 보여줘야 이 직무에 적합한 사람으로 보일 수 있을 것이란 생각에 취업 스펙을 쌓기보다는 이것저것 다양한 경험을 최대한 많이 하려고 노력했다. 대학 때 응원단장으로 활동하며 공연도 했고 학교에 건의해 베트남 전쟁고아 봉사 프로그램을 직접 만들어 참여했다. 유럽 배낭여행도 무전여행 콘셉트로 떠났다. 유럽 현지 호스텔에 방문해 무료 숙박을 해보기도 하고 정말 최소한의 돈으로 한 달간 여행하기도 했다. 이 외에 평창동계올림픽 유치 홍보대사, 스키장 패트roller, 특전사 복무 체험 등 남들이 하지 못한 나만의 경험을 쌓으려고 노력했다.

LG상사의 입사 경쟁률이 무척 높은 것으로 알고 있다. 신입 공채로 합격할 수 있었던 비결이 있나?

김희영 자기소개서 작성에 공을 많이 들였다. LG상사의 자기소개서 작성 항목은 단 세 가지다. △지원 동기 및 비전 △핵심 역량 및 성격상의 장단점 △성공 및 실패 경험이다. 각 항목 글자수가 약 400자 정도로 제한되기 때문에 자신이 하고 싶은 얘기를 간략하면서도 임팩트 있게 전달해야 한다. 취업준비생들에게 하나의 팁을 주자면 자기소개서 작성 시 인사담당자가 읽기 쉽도록 그들의 관점에서 써야 한다는 점이다. 나는 내가 경험한 다양한 이야기들을 스토리텔링식으로 읽기 쉽게 적었는데, 그 점이 합격 원인 중 하나가 아닐까 생각한다.

취업에 성공할 수 있었던 또 다른 비결을 꼽자면 최지민 대리와 마찬가지로 남들과는 다른 나만의 경험을 많이 해왔다는 것이다. 나는 내가 관심 있는 산업이 생기면 그 분야와 연관된 일을 직접 몸으로 체험해봤다. 대학교 1학년

때는 커피 산업이 궁금해서 집 근처 에스프레소 전문점에서 바리스타 아르바이트를 했고 제대 후에는 피트니스 산업에 흥미가 생겨 강남 LIG 피트니스 센터에서 퍼스널 트레이너로 일하며 해당 산업에 대한 내 궁금증과 호기심을 해소했다. 그 이후에는 프랑스 루이비통 본사에서 인턴으로 근무하며 파리, 밀라노, 두바이 패션위크 참여 등의 경험을 쌓았다. 이처럼 관심 있는 분야에 도전하거나 몸소 체험한 경험들이 학점이나 영어 점수보다 더 큰 힘을 발휘하는 것 같다.

종합상사, 그리고 해외영업직에서 근무하려면 외국어 실력이 어느 정도 되어야 하나?

최지민 직무마다 차이는 있겠지만 회사에서 요구하는 영어 능력은 원어면 수준이 아니다. 오픽 IM3, 토익스피킹 6급 정도의 회화 실력이면 지원이 가능하다. 실제로 나는 유학 경험이 전혀 없다. 평소 영어 소설이나 미국 드라마를 자주 봤고, 전화 영어와 회화 학원을 수강하면서 공부했다. LG상사 영어면접 시 기억에 남는 질문은 '군대 생활이 어땠나' 등의 가벼운 질문이었는데, 완벽하진 않더라도 소신껏 대답했다. 명심할 점은 외국어는 하나의 수단이지 취업을 위한 필수 요소가 아니라는 것이다. 해외영업을 하려면 영어 및 제2외국어를 할 줄 알아야 하지만 기본만 있다면 일을 하면서 꾸준히 공부하고 실력을 쌓아갈 수 있다. 취업 전부터 완벽한 회화 실력을 갖추려고 하다가 오히려 큰 부담을 갖는 일은 피하는 게 좋다.

LG상사 근무 분위기가 궁금하다.

김희영 매우 역동적이고 활기찬 근무 분위기를 가지고 있다. 외국인들의 출입도 잦고 해외 담당자와 일을 많이 하기 때문인지 형식에 얽매이는 분위기가 아니다. 그리고 신입사원이라도 입사와 동시에 주요 프로젝트를 주도적으로 처리할 권한과 책임을 주기 때문에 다들 기(氣)가 살아 있다고 말할 수 있다. 업무를 하면서 실수가 생겨도 선배나 상사가 격려해주고 도움을 주려고 노력한다. 그렇다 보니 후배의 의견이 존중되는 분위기를 가지고 있다. 지구본을 보면 대한민국은 매우 작아도 불구하고 우리

는 내가 살고 있는 대한민국, 특히 서울이 전부라고 생각하고 산다. 해외영업을 하다 보면 시야를 넓힐 수가 있고, 세계에서 내가 할 일이 무척 많다는 것을 느낄 것이다.

최지민 외부에서 볼 때 종합상사라서 보수적일 것 같다는 말을 많이 하는데 보수적이기보다 책임과 권한이 철저하게 주어진다는 표현이 맞는 것 같다. 특히 비철을 다루는 팀의 경우 반드시 파생상품 거래를 수반해야 하는데, 이 일을 하자면 신중하고 꼼꼼해야 한다. 이러한 일의 특성 때문에 보수적으로 비춰지는 것 같다.

해외영업 업무는 어떻게 진행되나? 주로 무슨 일을 하는지 궁금하다.

김희영 오전 7시 40분경에 사무실에 도착해 그날 해야 할 스케줄을 정리한다. 8시부터 9시까지는 사내 외국어 수업에 참석해 중국어를 공부하고, 외국어 수업이 끝나면 그때부터 거래 국가에서 온 이메일 체크와 미팅에 필요한 서류 준비 등의 업무를 한다. 퇴근은 주로 7시쯤 하는데, 해외 현지 상황에 따라 야근을 하는 경우도 많다.

해외영업은 체력을 많이 요하는 직무다. 특히 상사맨은 고객사와 공급사뿐 아니라 경쟁사들과 만날 일도 잦은 편이다. 회의를 수시로 해야 하고 미팅에 필요한 자료를 준비하는 데도 긴 시간을 투자해야 한다. 해외 현지 사정에 의해 퇴근이 늦어지는 경우도 많고 술자리도 잦은 만큼 이 모든 일을 완벽하게 처리할 수 있을 정도의 체력을 갖추고 있어야 한다.

최지민 8시쯤 출근해서 7시 정도에 퇴근하는 것이 보통이다. 오전에는 선물거래 포지션 정리 및 해외 거래선들과의 이메일 회신 업무를 처리하고 오후에는 신규 거래선 발굴을 위한 일에 집중하는 편이다.

해외영업에 반드시 필요한 조건과 역량이 있다면 무엇인가?

최지민 동정관 안에는 동뿐 아니라 금·은 등의 귀금속 및 비소, 납과 같은 중금속들이 복합적으로 들어 있어 가격을 계산하는 것이 꽤 까다롭다. 때문에 실수하지 않는 꿈

꿈함이 필요하다. 또한 비철금속들은 시기에 따라 가격 변동이 무척 크다. 가령 알루미늄을 100원에 샀는데 다음 날 팔려고 보니 50원으로 떨어지는 경우도 있다. 때문에 가격에 대한 날카로운 예측 능력을 갖고서 리스크를 줄이기 위해 선물 파생거래 업무도 해야 한다. 평소 해외 시장 상황과 증권 등에 대한 공부도 게을리해서는 안 된다. 아울러 ‘안 되면 되게 하라’는 무대뽕 정신으로 판·구매 업체를 설 새 없이 공략해야 한다.

김희영 비즈니스를 할 수 있을 정도의 외국어 실력을 갖춰야 한다. 이는 입사 후 업무를 하면서 스스로 꾸준히 공부해야 하는데, 내 경우 사내 외국어 강좌를 통해 중국어를 공부하고 있다. 이 외에도 잦은 야근과 해외출장에서도 버틸 수 있을 정도의 체력, 새로운 것에 대해 궁금증을 가지고 파고들 수 있는 호기심을 갖추고 있다면 좋을 것 같다. 해외영업을 하려면 꼼꼼함이 필수다. 수십 수백억의 물건과 돈이 거래되는 일이기 때문에 철저하게 계획하고 실수 없이 일을 진행해야 하기 때문이다.

해외출장 에피소드가 있다면 들려 달라.

김희영 종합상사 해외영업맨들은 주로 신흥국에서 새로운 시장을 발견하려 노력한다. 그러다 보니 출장도 유럽이나 미주보다는 개발도상국으로 다니는 편이다. 한번은 파키스탄에 출장을 간 적이 있었는데 입국해서 핸드폰을 켜자마자 외교부로부터 ‘귀하는 여행 제한 국가 방문 중, 비긴급 용무 시 신속 출국 요망’이라는 문자를 받았다. 그만큼 치안이 좋지 못한 나라로 출장 갈 일이 많다.

최지민 두 달에 한 번 정도 해외출장을 간다. 여러 나라를 경험했지만 그중 남아프리카공화국이 가장 인상 깊었다. 케이프타운에서 200킬로미터 정도 떨어진 살단하 베이(Saldanha Bay)라는 항구도시까지 렌터카를 타고 달리는 중이었는데, 길가 한복판에서 위협적으로 차를 가로막고 서 있는 덩치 큰 흑인 남자를 만났다. 나중에 알고 보니 그 나라는 대중교통은 물론 도로 사정이 무척 좋지 않아 히치하이킹을 그런 식으로 한다고 하더라. 지금에 와

서야 웃으며 말할 수 있지만, 당시에는 밤이라 주변에 아무도 없었고 또 현지 사정이 어떤지 몰라 많이 당황스러웠다.

해외영업을 하면서 가장 뿌듯했던 순간이 있다면 언제인가?

김희영 철강영업팀에 있을 때 인도에 있는 혼다(Honda) 오토바이 제조 회사에 스테인리스를 판매했다. 그 회사는 전 세계에서 단일 공장으로서 가장 많은 수(연간 1천만 대)의 오토바이를 제조하는 회사였고, LG 상사가 단독으로 스테인리스를 공급했다. 매년 해당 회사의 사업보고서를 살펴보면, 내가 납품한 전량의 강판이 그해 그 회사에서 출시된 오토바이에 쓰인 것을 알 수 있었다. 내가 납품한 재료로 만들어진 오토바이가 인도는 물론 세계 곳곳을 누빌 걸 생각하니 뿌듯함과 동시에 일에 대한 보람이 크게 느껴졌었다.

최지민 국내 동정광 무역 시장이 다른 품목들에 비해 늦게 시작됐다. 이런 이유로 동정광을 자유롭게 거래할 수 있는 사정이 아니어서 거래가 성사되기까지 투입되는 시간이 길고, 또한 일이 성사되고 나서도 한 건의 거래가 종료되기까지 두 달 이상이 소요된다. 때문에 오랜 시간 긴장을 늦출 수 없고 처리해야 하는 업무도 많은 편이다. 하지만 이 모든 과정이 완료되고 난 후 손익표에 ‘+숫자’가 딱하니 박혀 있으면 그간 고생을 모두 보상받는다. 이때 일에 대한 보람과 희열을 동시에 느끼는 것 같다.

상사맨을 꿈꾸는 후배들을 위한 조언 한마디 부탁드립니다.

김희영 취업을 앞두고 있다면 선배들이 근무하는 회사를

MUST HAVE ITEM



김희영 ‘Transformer’

해외 어디에서든 사용 가능한 만능 어댑터. 해외출장이 잦은 편이기에 항상 가지고 다니며 필요한 제품을 충전 및 사용할 수 있다.



최지민 ‘스마트폰’

실시간으로 이메일 확인은 물론, 비철 금속 가격 확인 등 업무에 필요한 일을 처리할 수 있는 스마트폰이야말로 상사맨에게 있어 필수품이다.

여러 곳 방문해보라고 권하고 싶다. 나 역시 졸업을 앞두고 선배들이 근무하고 있는 기업 20곳 이상을 방문했다. 대학 때 축구부 동아리에서 활동했는데, 동아리 선배들이 취업한 사무실을 직접 방문해 회사 분위기나 하는 일 등을 꼼꼼히 살폈다. 당시 삼성, 현대 등 다양한 회사를 방문했는데 그중 사무실 분위기와 근무환경 면에서 여의도에 있는 LG가 꼭 마음에 들어 목표 기업으로 삼았다. 현재 대학을 다니고 있는 학생이나 취업준비생이라면 대학 선배들이 취업한 회사를 방문해보고 회사 분위기를 익히는 것이 취업에 큰 도움이 되리라 생각한다. 잘 알지도 못하는 회사에 입사해 평생 근무한다는 것은 너무나 큰 모험이 아닌가.

최지민 단지 해외 주재원이 되고 싶어서 또는 해외출장이 잦다는 것에 환상을 품고 상사맨이 되고자 하는 후배들이 많은 것 같다. 하지만 이런 사람들 대다수가 상사 업무에 적응하지 못하고 중도하차 하는 경우를 자주 본다. 사실 해외출장은 즐거움보

다는 일을 성사시켜야 한다는 부담감과 책임감이 더 큰 업무다. 때문에 해외영업을 희망하는 사람이라면 ‘무에서 유를 창조해보겠다’, ‘내 한계를 이겨내 보겠다’는 마음가짐으로 지원하는 게 본인에게도 더 나을 것이다. ❶

2012년 약 5조 원의 매출 달성. 43개국 73개의 사업소 보유. 2010년, 2011년 2년 연속 '가장 일하고 싶은 소프트웨어 기업' 1위. 이 모든 수식어가 글로벌 IT기업 '어도비(Adobe)'를 설명하는 문구다. 어도비 한국 지사인 '한국어도비시스템즈'에 근무하고 있는 윤석 차장을 만나 IT기술영업에 관한 생생한 이야기를 들어봤다.

Adobe

한국어도비시스템즈 윤석 차장

전산을 전공했다. 전체 업무 경력은 11년이지만, 기술영업 경력은 4년 차다. 'BEA systems(현 Oracle)'와 'RealNetworks' 등 외국계 IT 기업에서 개발자와 엔지니어로 있었고 현재 한국어도비시스템즈 기술 영업 파트 중 'Digital Marketing' 팀에서 근무 중이다.

기술영업, 제품에 대한 지식과 커뮤니케이션 능력은 필수

한국어도비시스템즈 Digital Marketing팀 윤석 차장

기술영업 분야에 지원한 계기가 궁금하다.

나는 대학에서 전산을 전공하고, 외국계 IT 기업에서 근무하다가 어도비 사의 기술영업직으로 이직했다. IT 개발자와 엔지니어로 일하던 중 기술영업이라는 직무를 알게 되었는데, 직접 고객을 만나고 개발자의 경험을 잘 살릴 수 있다는 점에 매력을 느꼈다. 또한 장기적인 커리어를 고려할 때 업무경력을 쌓는 데도 도움이 될 것 같아 기술 영업에 도전했다.

기술영업이라는 새로운 직무를 시작하는 데 어려운 점은 없었나?

처음에는 어려움이 많았다. 기술영업은 고객의 눈높이에 맞게 제품이나 기술을 설명해야 하기 때문에 커뮤니케이션 능력이 무척 중요하다. 그런데 개발자나 엔지니어는 커뮤니케이션이나 발표 기회가 상대적으로 적었기 때문에 의사소통 능력에 부족함을 느꼈고, 거기에서 오는 어려움이 많았다. 이러한 점을 극복하기 위해 스피치 학원에 다

나는 등 개인적으로 끊임없는 노력을 했다.

어도비에 입사하기 위해 반드시 갖춰야 할 스펙이 있다면 무엇이든 생각하는가?

어도비를 포함한 외국계 IT기업의 기술영업 분야는 대부분 경력직 위주로 채용이 이뤄진다. 따라서 IT에 관련된 업무 경험이나 지식이 풍부한 사람을 선호한다. 여기에 영어 능력과 커뮤니케이션 능력이 함께 갖춰져 있다면 매우 유리하다.

다행히 몇 년 전부터 규모가 큰 외국계 IT기업들을 중심으로 기술영업직 신입 채용도 이뤄지고 있다. 그러니 학창 시절부터 회화 중심의 영어 공부와 업무 관련 지식을 쌓는 등의 준비를 해나간다면 신입으로 입사할 기회도 잡을 수 있다. 스펙보다는 해당 업무 수행 능력이 더 중요하기 때문에 인턴 등 다양한 실무 경험을 쌓아두는게 좋다.

반드시 IT 전공자여야 하나?

IT 전공자가 유리한 게 사실이지만 꼭 IT 전공자만 채용하는 건 아니다. 어도비 기술영업의 경우 크게 'Marketing Cloud'와 'Creative Cloud', 이렇게 두 가지 솔루션으로 나뉜다. 'Marketing Cloud'는 온라인 분석 및 최적화, 웹 경험 관리 솔루션 등을 주로 다루기 때문에 웹 기술과 IT 인프라에 대한 이해가 필수적이다. 반면 'Creative Cloud'의 경우에는 인디자인(Indesign)이나 포토샵(Photoshop) 같은 툴을 사용하는 디자인 및 디지털 출판이나 프리미어(Premiere) 등 비디오 솔루션을 다룬다. 때문에 이런 경우엔 IT에 대한 전문적 지식보다는 해당 제품에 대한 경험과 지식이 필요하다.

기술영업을 낯설어하는 학생들도 있을 것 같다. 기술영업이란 직무를 간략하게 소개한다면?

국내 기업은 연구소나 제품 개발팀이 대부분 국내에 있기 때문에 기술지원을 받기가 쉽다. 반면 어도비처럼 외국계 IT 기업들은 주로 미국이나 인도의 R&D에서 제품을 개발하고 그렇게 개발된 제품을 전 세계의 지사를 통해 각 로컬 고객들에게 공급하기 때문에 기술영업이 반드시 필

요하다. 판매 계약 기준으로 보자면 'Pre-sales', 'Sales', 'Post sales'의 세 단계로 나눌 수 있는데 이 세 단계를 각각 담당하는 팀이 지사 내부에 별도로 구성된다. 이 중에서 기술영업은 'Pre-sales'에 해당한다. 'Pre-sales'는 계약이 이루어지기 전까지 솔루션에 대한 기술을 책임진다. 또한 고객(기업)이 제안요청서(RFP)를 보내오면 자사 제품의 특징과 강점을 정리한 제안서를 작성하고 제안 발표를 수행한다. 이 외에도 새로운 소프트웨어 제품이 출시됐을 때 미래의 고객에게 프레젠테이션을 하는 업무도 'Pre-sales'가 담당한다.

기술영업이 담당하는 주요 업무도 궁금하다.

나는 어도비의 기술영업 파트 중에서 Digital Marketing 팀에 속해 있는데, 기업 또는 기업의 마케팅팀이 주 고객이다. 주요 업무는 각 제품에 대한 기술적 이해를 바탕으로 고객의 요구 사항이나 고민을 기술적, 비즈니스적인 관점에서 분석하고 최적의 대안을 제공하는 것이다. 따라서 어도비에서는 기술영업을 'Solution Consultant'라고 부른다. 단순히 제품을 소개하는 것이 아니라 고객이 겪고 있는 고민이나 프로젝트에 대한 요구 사항을 해결할 수 있는 솔루션을 제공하기 때문이다. 다른 IT 기업들은 'SE(Sales Engineer)', 'SC(Sales Consultant)'라는 단어를 사용하기도 한다.

하루 스케줄은 어떻게 돌아가나?

외부에서 고객과의 미팅이나 프레젠테이션 자리를 가지는 경우가 잦다. 오전에 고객 미팅이 없으면 다음 미팅을 위한 프레젠테이션을 준비한다. 고객마다 상이한 요구 사항을 가지고 있는 편이라서 고객이 필요로 하는 내용에 맞는 솔루션을 찾고 그에 대한 프레젠테이션과 데모를 준비한다. 고객 미팅은 짧게는 수일, 길게는 1~2주 전에 이미 결정되기 때문에 잡혀 있는 일정과 우선순위에 따라 업무를 조율한다.

업무 시 반드시 갖춰야 할 역량이나 조건이 있다면?

첫째는 소프트웨어 개발 및 프로젝트 구축 경험 등 기술

적인 능력이다. 본사에서 개발한 여러 제품을 이해하고 고객사의 IT구성에 대한 이해 및 요구 사항을 분석해야 하기 때문이다. 또 제품을 기반으로 고객이 프로젝트를 수행할 수 있도록 컨설팅해야 하기 때문에 기술적인 능력은 필수다. 둘째는 커뮤니케이션 스킬이다. 대부분의 고객은 제품이나 기술에 대한 지식이 부족하다. 따라서 고객의 눈높이에 맞춰 해당 기술을 설명해야 한다. 또 고객이 가지고 있는 문제점에 대한 적절한 솔루션을 제시해야 하기 때문에 다방면의 지식과 경험 역시 중요하다.

MUST HAVE ITEM



‘Macbook Pro & mini display adppter’

프레젠테이션할 때 없어서는 안 될 아이템. 특히 맥북과 프로젝트를 연결해주는 어댑터는 항상 지참하고 다닌다.

꼽힌다. 특히 최근 우리나라에서 시행하려고 했던 대체휴가제의 경우, 어도비에서는 이미 하고 있는 제도이기도 하다. 대체휴가제는 전직원이 가장 좋아하는 복지제도다. 또 매년 12월에는 전 세계 직원들이 라스베이거스(Las Vegas)에 모여 한해 결과에 대한 평가와 시상하는 시간을 갖고 다음 해를 준비하는 ‘Kick off’ 행사를 진행한다. 각국의 모든 직원이 모이는 자리이기 때문에 나라별로 어도비에 근무하는 다양한 친구들을 만날 수 있어 재미있고 업무적으로도 많은 도움이 된다.

기술영업을 꿈꾸는 대학생들에게 조언 한마디 부탁한다.

현재에 조금 더 충실했으면 좋겠다. 지금 해야 하는 일들이 힘들고 때로는 아무런 의미 없는 일로 느껴지기도 하지만, 사회에 나오면 지금 하고 있는 일들이 결국 큰 도움으로 작용할 때가 무척 많다. 스티브 잡스가 말한 ‘Connecting the dots(점을 잇는 것)’처럼 힘든 시간이 모여 앞으로의 내 모습을 이룬다는 것을 꼭 기억했으면 한다.

20대에 이것만은 경험해보라고 추천하고 싶은 것이 있다면?

가능한 한 해외여행을 많이 다녀왔으면 한다. 배낭여행을 떠나보는 것도 좋다. 직장을 다니기 시작하면 출장 이외에는 일주일 이상 해외에 나가는 것이 어려워진다. 여행은 세상을 보는 시야를 넓히고 스스로를 돌아볼 수 있는 가장 좋은 방법이다. 그리고 여건만 된다면 해외연수나 교환학생 등을 다녀오는 것도 추천한다. 영어는 재학 시절 해놓지 않으면 쉽게 늘지 않는다. 기술영업의 경우 기술적인 능력이 아무리 뛰어나도 영어가 많이 부족하면 경쟁자에게 밀리기 쉽다. 기술영업 외의 직군을 꿈꾸는 친구들도 마찬가지다. 꾸준히 영어 실력을 키워두면 언젠가 반드시 도움이 된다. ①

국내에서는 아직도 영업에 대한 인식이 좋지 않은 게 사실이다. 영업직에 속한 사람으로서 꼭 전하고 싶은 이야기가 있다면?

영업이라 하면 제품영업을 먼저 떠올리는 것 같다. 그리고 언론 속에 비친 영업의 이미지 때문에 편견을 가지고 있는 것 같다. 하지만 영업이라는 큰 틀 안에는 서비스영업, 기술영업, 해외영업 등 다양한 분야가 있다는 것을 알았으면 한다. 무엇보다 ‘영업직’은 단순한 판매원이 아니다. 제품영업이든 제약영업이든 해외영업이든 자신이 맡은 분야에 대한 지식이 있어야 할 수 있는 직무다. 특히 기술영업은 전문 지식이 상당 부분 요구되기 때문에 해당 분야의 전문가들로 구성된다. 그러니 영업에 대한 단순한 선입견은 버려주었으면 하는 바람이다.

한국 어도비만의 독특한 사내 제도가 있다면?

어도비는 포토샵을 비롯한 디자인 소프트웨어를 중심으로 성장해왔기 때문에 회사 분위기가 매우 창의적이고 자유로운 편이다. 또한 각 분야의 전문가들이 일하고 있는 만큼 직원 복지도 우수하다. 회사 자랑을 살짝 하자면, 어도비는 외국계 IT기업 중 직원 복지가 가장 좋은 회사로

PART 2

How to Work



궁금한 업계 이야기

대학생 제약영업 & 제약회사 탐방기 ··· 24 ‘쓰면서 뒤끝해제’ 영업직 뒷이야기 ··· 28 영업사원 직장생활 리서치 ··· 30
 풍문으로만 들던 영업직 실상 파헤치기!! ··· 36

글로벌 제약회사 한미약품 탐방기

내가 평생 일하게 될지도 모르는 회사에 대해 꼼꼼히 살피는 것은 어쩌면 너무나 당연한 일일지 모른다. 하지만 인턴십 프로그램 등을 제외하고는 대학생이 회사를 직접 경험해볼 기회는 드물다. 이에 잡코리아 좋은일 연구소가 제약회사로의 취업을 희망하는 대학생 기자와 함께 국내 상위 제약회사로 손꼽히는 한미약품을 탐방했다.



1973년에 설립된 국내 토종 제약회사인 한미약품. 현재 업계에서 가장 많은 금액을 R&D에 투자하며 글로벌 신약 1호 개발에 몰두하고 있다. 한미약품은 지난 3월 영국계 글로벌 제약회사인 GSK와 복합신약 공동개발 및 판매 계약을 체결하고, 11월에는 프랑스 사노피의 한국법인인 사노피-아벤티스 코리아와 고혈압·고지혈증 복합신약인 '이베스틴'의 판권 계약에 성공하는 등 글로벌 제약회사로서의 면모를 갖추어나가고 있다.

한미약품 영업본부 들여다보기

한미약품의 영업본부는 종병영업부, CI 영업부, 의원영업부, 마케팅/학술, 디자인전략, 영업지원으로 나뉜다. 종병영업부는 종합병원 별로 담당자를 두는 예전의 방식에서 벗어나 원내 약물, 순환계와 대사성 질환 약물 등 제품의 성격에 따라 영업을 수행한다. 이는 영업본부에 소속된 마케팅 조직과 종병영업부를 매치시켜 전문화된 영업을 수행하기 위함이다. 종병영업부 외에는 도매영업을 담당하는 도매영업부, 준 종합병원을 담당하는 CI 영업부, 로컬 병원을 담당하는 의원영업부로 나뉘 영업 조직을 세분화했다.

영업부, 모바일 오피스 도입

한미약품은 영업사원만 약 800여 명이다. 처방의약품 영업 인력역로만 따지면 국내 최대 규모를 자랑한다. 한미약품 영업부는 사무실이 존재하지 않는다. 의약분업이 시작된 지난 2000년부터 고객과의 밀착도나 체류 기간을 높이기 위해 국내 최초로 모바일 오피스 개념을 도입했다. 회사와 영업사원 간의 실시간 커뮤니케이션을 통해 영업 활동에만 집중할 수 있도록 지원한 것이다. 초기에는 개인 휴대단말기(PDA)로, 최근에는 스마트폰과 태블릿 PC를 이용해 거래처에서 출퇴근한다.

먼저, 안에서 인재를 찾아라

순환보직제도 역시 눈에 띈다. 한미약품은 다양한 업무를 배울 수 있도록 순환보직제를 실행하고 있다. 만약 영업부 MR로 입사했다 하더라도 2~3년 후에는 마케팅, 영업기획 등으로 부서를 옮길 수 있는 것. 한미약품의 순환보직제도는 크게 커리어마켓(Career Market)과 잡포스팅(Job Posting)으로 나뉜다. 커리어마켓은 일정 기간 업무를 수행했거나 새로운 업무에 도전하기 위해 직무 순환을 원하는 직원이 새 보직을 신청할 수 있는 제도를 말한다. 반면 잡포스팅은 커리어마켓에 등록된 사람이 없을 경우 사내 공모제를 통해 순환보직제를 실행하는 형식이다. 두 가지의 순환보직제도를 실행해 내부 조직 활성화 및 업무 만족도를 향상시키고자 노력하고 있다.

뽕뽕한 직원 복지제도

건물 19층에는 미술관이, 20층에는 미술관과 함께 직원들을 위한 드넓은 카페테리아가 마련되어 있다. 카페테리아에서는 직원들이 여유롭게 아침 식사를 하거나 동료와 가벼운 대화로 활기찬 하루를 시작할 수 있도록 도넛, 과일, 커피 등 다양한 메뉴를 제공한다. 직원을 위한 온라인 복지물을 운영하는 점도 흥미롭다. 온라인 복지물에서는 업체와의 제휴를 통해 건강·식품·음료·디지털 등 카테고리별로 다양한 상품을 저렴한 가격에 제공하고 있다. 또한 어버이날과 스승의 날 등에는 한미메디케어의 건강기능식품을 저렴하게 구입할 수 있어 직원들의 호응도가 아주 높다고 한다.

뽕뽕하게 지원되는 직원 교육도 빼놓을 수 없는 자랑거리다. 한미약품은 직원들의 성공적인 자기계발을 위해 온라인 전문 기업인 휴넷과 제휴를 맺고 본인이 원하는 교육을 학습할 수 있는 'Hanmi 상삼마루'를 운영하고 있다. 5,000여 개가 넘는 동영상 강의를 제공해 직원 스스로 원하는 강좌를 선택 가능하도록 했다. ①



- ① 매일 아침저녁으로 직원들의 발길이 끊이지 않는 카페테리아.
- ② 영업본부인 마케팅팀, CS팀, 학술본부팀이 근무하는 8층.
- ③ 9층 회의실. 이곳에서 화상채팅을 진행한다.
- ④ 국내 제약업계에서 가장 성공한 해외진출 사례로 꼽히는 북경 한미약품.

Mini Interview



영업본부 마케팅 CMD팀 이원택 PL

한미약품에 입사한 지 올해로 7년 차에 접어들었다. 처음에는 영업팀으로 입사해 현장에서 3년 6개월간 MR로 활동하고, 이후 순환보직을 통해 마케팅팀으로 옮기게 되었다. 마케팅에서는 아모질탄정 PM(Product Manager)을 거쳐 현재 CV 파트장을 맡고 있다.

제약영업과 마케팅의 차이점은? 제약영업은 의사, 약사 등 타깃층이 확실하고 주 고객층이 근거를 매우 중요시하기 때문에 학술적 자료 중심의 마케팅이 필요하다. 따라서 마케팅팀은 학술 근거를 바탕으로 제품의 차별화 포인트를 만들어내야 한다. 또한 지속적인 모니터링을 통해 시장 변화를 예측하고 틈새시장을 발굴해 영업사원에게 활동 가이드를 만들어 교육하거나 마케팅 프로그램 등을 공유한다. 반면 영업을 담당하는 MR은 비즈니스 스킬을 통해 제품 전략의 목적을 달성하는 핵심 역할을 한다. 또한 지역별, 기관별 등 고객의 특성에 따라 만들어진 차별화 포인트와 고객의 반응을 마케팅팀에 전달하고, 경쟁사 활동 정보 및 고객의 니즈, 제안 등을 실시간으로 전하게 된다. 따라서 영업과 마케팅은 실과 바늘 같은 존재라고 할 수 있다.

제약영업을 하다가 마케팅 부서로 옮겼다. 어려움은 없었나? 마케팅 PM의 기본 역량은 고객을 이해하는 것이다. 따라서 보통 영업 현장에서 좋은 성과를 낸 직원이 마케팅 부서로 옮기는 경우가 많은 편이다. 하지만 마케팅은 영업과는 다른 전문 영역이다. 시장을 세분화하고 타깃을 찾아 포지셔닝하기 위한 마케팅 기법 등 전문 지식이 필요하다. 처음 마케팅 부서로 옮기고 나서 이러한 지식이 부족해 수많은 시행착오를 겪었다. 하지만 사내 MBA 과정을 통해 부족한 전문 지식을 채울 수 있었다.

한미약품에 입사하고 싶은 친구들에게 조언 한마디 부탁드립니다. 요즘 학생들은 모든 것을 잘하기 위해 스펙을 쌓는 등의 노력을 하는 것 같다. 그에 비하면 나는 아무런 준비 없이 한미약품에 지원했던 편이다. 나는 한미약품에 입사하기 위해 먼저 내가 이 회사에서 할 수 있는 일을 생각했고, 이와 관련한 내용만 이력서에 적었다.

회사는 모든 일을 잘할 수 있는 직원이 필요한 게 아니다. 기업 의도에 따라 각 부서에서 최고의 성과를 이끌어낼 수 있는 인재를 필요로 한다. 한미약품 역시 모든 면에서 뛰어난 사람보다는 자신이 맡은 분야에서 성실함과 책임감을 가지고 일할 수 있는 인재를 원한다. 그러니 다양한 스펙을 쌓기보다 먼저 어떤 일을 하고 싶는지 고민하고, 그에 맞는 준비를 차근차근 해나갔으면 한다.

대학생 기자 후기

이정선(대진대 신문방송학과 4학년)



입구에서부터 '어메이징한' 회사 규모에 한 번 놀라고, 내부 시설에 또 한 번 놀랐다. 넓은 휴게실과 미술관, TV에나 나올 법한 회의실, 그리고 가장 중요한 '깨끗한' 화장실까지! 깔끔한 건물의 외관만큼이나 내부 환경도 잘 갖춰져 있었다. 무엇보다 인상 깊었던 것은 직원 교육 제도다. 한미약품 신입 연수원에는 '패기와 열정만 있다면 나머지는 회사에서 채워주겠다'라는 문구가 붙어 있는데, 뽕뽕한 교육제도를 듣고 나니 신입사원을 정말 '스마트한' 인재로 만들어줄 것 같다는 느낌을 받았다. 그러니 자신이 스마트한 사람으로 거듭나고 싶다면, 지금 당장 한미약품의 문을 두드려볼 것.

제약회사 MR의 하루를 엿보다

영업은 기업의 매출과 바로 직결되는 중요한 직무다. 특히 제약회사에서의 영업팀은 절대 빼놓을 수 없는 핵심 부서다. 대학생 기자가 건일제약 영업팀에 근무하고 있는 황인경 주임을 만나 바쁘게 돌아가는 그의 일상을 밀착 취재했다.



1951년 설립된 국내 제약기업. '삶의 질 개선에 공헌하는 Global 제약기업'을 비전으로 삼아 신약 개발에 힘쓰고 있으며, 전 직원 봉사활동을 장려하고 있다. 지난해 보건복지부가 선정한 '2012년 혁신형 제약기업'으로 뽑힌 건일제약은 연구소는 외곽에 위치해야 한다는 일반적인 생각에서 벗어나 인테리어나 연구시설을 접목한 Center를 서울 본사로 이전하는 등 혁신적인 기업 운영 방식을 도입하고 있다. 제약 연구원과 함께 허가, 임상, 마케팅 부서가 같은 공간을 사용함으로써 효율적인 업무 체계를 구축한 점도 건일제약만의 장점이다.



MR 황인경 주임

오늘의 주인공!

호감형 외모와 수려한 말솜씨를 지닌 황인경 주임. 현재 건일제약 영업 1팀에서 근무 중이다. 체육학과와 경영학을 복수 전공하고, 현재 대학원에서 경영학을 공부하고 있다. 2009년 11월에 입사해 올해 5년 차에 접어들었다.

황인경 MR의 Time Schedule

건일제약 영업팀은 태블릿 PC를 적극 활용해 업무를 진행한다. 월요일과 목요일에만 본사로 출근을 하고, 나머지 요일에는 출근과 업무 보고를 모두 태블릿 PC를 이용해 처리한다. 외근이 잦은 영업사원을 배려하고 효율성을 추구한 유연한 업무 형식이 무척 인상 깊었다. 바쁘게 돌아가는 그의 하루, 본격적으로 들여다보자!

AM 06:00

뉴스로 시작하는 아침

매일 아침 뉴스를 보며 출근 준비를 한다. 제약영업은 주요 타깃이 고학력이기 때문에 그에 맞는 지적 수준이 요구된다. 때문에 정치·사회·경제·스포츠 등 여러 분야에 대한 지식이 풍부해야 고객과 원활한 소통을 할 수 있다.

AM 08:00

회의

전략에 대한 회의가 주를 이룬다. 병원 방문 계획과 어떤 방식으로 업무를 실행할지에 대해 논의하고, 신약이 출시되었을 때엔 그에 관한 정보를 얻는다. 문제가 발생했을 경우에는 팀원들끼리 해결책을 주고받는다.

AM 09:00

데스크 업무

PM(Product Manager)과 협의해 제품 관련 마케팅 방식에 관한 기안을 올린다. 또 최근에 나온 신제품이나 제품 처방에 대해 그때그때 모니터링을 한다.

AM 10:00

일산 백병원으로 이동!

계획한 스케줄에 따라 병원으로 이동! 간혹 변수가 생기는 경우가 있지만, 그 변수마저 미리 대처해야 시간을 효율적으로 활용할 수 있다.

'영업맨'은 철저한 스케줄 관리가 필수라고.

AM 11:00

병원 교수님과 미팅

교수님을 만나 자사의 제품을 설명하고 관련 논문을 전달한다. 역시 태블릿 PC로 업무를 진행한다. 만약 병원 진료가 늦어지는 경우에는 약제과에 들려서 건일제약 제품에 대한 반응을 살핀다.

PM 12:00

업무의 연장선, 점심시간

보통 주변 제약사 직원과 식사를 하거나 친한 교수님과 점심 식사를 한다. 함께 식사를 하면서 유대감을 형성할 수 있기 때문에 황인경 주임에게는 매우 의미 있는 시간이라고 한다.

PM 01:00 ~ PM 05:00

동국대 병원으로 이동 및 미팅

동국대 병원은 연구실 방문이 가능하기 때문에 진료 시간에 구애받지 않고 많은 얘기를 나눌 수가 있다. 동국대 병원에서도 역시 태블릿 PC로 최신 약에 관한 논문을 보여주고, 그에 대해 추가 설명을 하는 식으로 업무가 진행된다.

PM 05:00

스마트한 하루 일과 정리

하루 업무는 태블릿 PC를 이용해 보고한다. 그날 그날의 업무 일정과 특이사항을 기록하고, 작성한 사항을 바탕으로 회의를 진행한다.

PM 06:00

퇴근

야근은 한 달에 2~3회로 극히 적은 편이기 때문에 고정적인 개인 시간을 확보할 수 있다. 퇴근 후 개인 시간을 활용해 예전에는 학원에 다녔고, 지금은 대학원에 다니면서 꾸준한 자기관리를 병행해가고 있다. ①

Mini Interview

구체적인 업무 소개를 부탁한다. 제약영업자를 MR (Medical Representative)이라고 한다. 의약품에 관한 정보를 수집하여 제공하는 '의약품 정보 담당자'인 것이다. 보통 한 달 정도 영업 활동 스케줄을 만들고 병원 방문 계획을 수립한다. 병원 교수가 자사 약을 처방할 수 있도록 소개하고 제품 홍보를 위한 논문을 전달하는 등 약과 환자를 이어주는 연결고리 역할을 한다.

제약영업을 선택한 이유가 무엇인가? 체대 전공이라 그런지 정적인 업무보다는 활동적인 업무가 더 적성에 맞다고 생각했다. 결정적으로 다른 업체와 경쟁하고 그 결과를 실제로 평가받는 점이 매력적으로 다가왔다.

직업병이 있다면? 영업에서 유대 관계는 거의 '대화'로 이루어진다. 그래서 대화 중 공백이 생기는 걸 아주 싫어한다. 그러다 보니 나도 모르게 대화를 이끌어가려는 습관이 생겼다. 한 가지 더 이야기하자면, 제약영업을 시작한 후부터 친구가 병원에서 받아온 처방전에 어떤 약이 들어 있는지 자세히 살펴보는 습관이 생겼다.

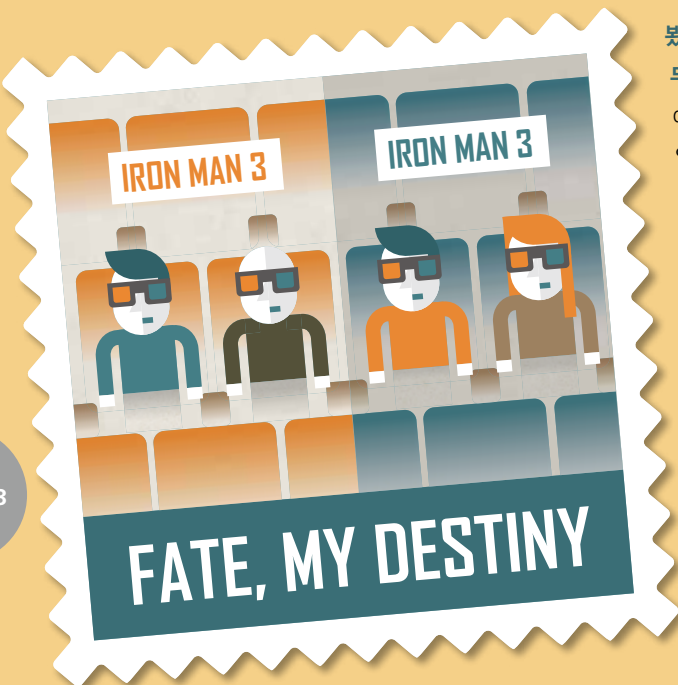
제약 영업자가 꼭 갖춰야 할 조건이 있다면? 가장 중요한 건 '성실함'이다. 약속 시간 지키기 등 가장 기본적인 것들을 지킴으로써 고객에게 신뢰도를 주는 것이 중요하다. 이러한 성실함과 신뢰성이 뒷받침되어야 영업 활동이 가능하다.

제약영업자를 꿈꾸는 대학생들에게 한마디 부탁한다. 최근 광고에도 나오듯 지금 우리는 '유병장수시대'에 살고 있다. 때문에 만성질환 제품에 대한 수요가 많이 늘어날 것이다. 그만큼 제약은 각광받고 있는 분야이므로 제약회사의 전망은 밝다고 볼 수 있다. 그렇기 때문에 대학생들이 꿈을 가지고 도전할 만한 분야라고 생각한다.



‘쓰면서 뒤끝해제’ 영업직 뒷이야기

‘까놓고 말하자!’ 십 년이 넘도록 ‘말하지 않아도 알아요’라는 카피를 내세웠던 초코파이조차 최근 메인카피를 바꿨다. 그렇다. 우리는 이제 까놓고 말하고 싶다! 이에 잡코리아 좋은일 연구소가 인터넷 카페(cafe.naver.com/goodlab)에 영업맨들의 고충을 토로할 자리를 마련했다. 이제 속 시원히 말하고 ‘뒤끝해제’ 하시길!



봤던 영화 보고 또 보고, 했던 얘기 다시 또 하고, 저녁 식사 두 번 했더니 왜 이렇게 헛갈리던지!

아이디: **운명이내운명**

양다리 걸쳤냐고? 아니다. 이 사람 저 사람 만나서 이 얘기 저 얘기 하고 또 하고, 어떨 때는 점심도 저녁도 두 번씩 먹어서 막힌 속 달래느라 소화제를 원 샷 하고, 아마 사람을 자주 만나는 영업맨이라면 다들 이런 고생은 기본으로 해봤을 것 같다. 그런데 문제는 비슷한 이름이나 이미지를 가진 고객들이 내 머릿속에서 겹친다는 것이다. 고객에게 적당한 선에서 개인적인 질문도 해가며 친밀하게 지내는 것이 내 영업 노하우인데, 한번은 헛갈려서 결혼도 안 한 여자 고객에게 아기 돌이 언제냐고 물어봤다. 어렵게 설득해서 이제 막 계약서에 도장 찍으려는 그 고객의 눈이 커지고 얼굴이 빨개지는 그 찰나, 가수 쿨의 노래가 불현듯 떠올랐다. 결국 계약은 파투나고, 나는 그날 술에 취해 쿨의 ‘운명’을 목청 터지게 고래고래 불렀다는 슬픈 이야기. ‘정말 답답해 짜증이 나~’ 그래, 그 노래 가사는 딱 내 얘기였다!

영업하러 갔다가 스카우트된 사연

아이디: **PT의 신**

광고대행사에서 AE로 지낸 지 어언 10년. 이쯤 되니 영업을 나가라는 회사의 눈치와 압박이 들어오기 시작했다. 어차피 영업에 뜻이 있었기에 ‘때가 되었구나!’라고 결심, 잘 만든 기획서 들고 이리저리 광고 영업을 다니기 시작했다. 그러다 병원 광고를 따보려고 치과에 들어가 왕년에 알아줬다는 PT실력 뽐내며 열심히 설명했더니, 병원 원장님이 감동받은 눈으로 이렇게 말했다.

“이봐, 김차장이라고 했나? 우리 병원 마케팅팀장으로 스카우트 제의를 하고 싶은데...”

그렇게 스카우트되어 얼마만에 병원에서 일하게 됐다. 뜻하지 않는 곳에서 길이 열리는 경우야 어느 업종이든 많겠지만, 사람을 만나는 업무 특성상 특히 영업직이 그런 기회는 더 많은 것 같다. 열심히 영업하다가 좋은 기회가 온다면 놓치지 말고 잡으시길!



“아메리카노, 저도 참 좋아하는데요.”

아이디: **슬픈 아메리카노**

언제나 쌀쌀맞던 거래처 담당자. 조금이라도 잘 보이고 싶어서 마주칠 때마다 ‘활짝’ 웃었더니 내 얼굴 근육은 경련에 마비되기 다반사. 인사를 하든지 말든지, 들어오든지 말든지, 업무만 마치면 도도하기 그지없는 ‘그녀’. 그러던 어느 날 좀 더 원활한 파트너십을 위해 아메리카노 한 잔을 사다 바쳤더니 들려오는 대답이 가관. “전 아메리카노 안 마셔요. 그렇게 고객의 니즈를 파악하지 못해서 어떻게 영업을 하세요?”

그래서 어떻게 했느냐고? 뭘 어떡해! 그 후론 ‘고객의 니즈’를 정확히 파악하여 샷 추가한 카라멜 마끼아또를 사다 바쳤지!



영업은 기업의 꽃이다!

아이디: **꽃보다영업**

사실 많은 사람이 영업을 어려워하는 편이다. 사람 상대하는 일이 분명 쉬운 일은 아니지만, 영업을 겪어본 사람으로 한마디 하자면 ‘힘들어도 그만큼 배울 것도 남는 것도 많은 일’이 영업이라는 것. 혹시 목표가 회사의 임원이 되는 거라면 영업은 꼭 거쳐야 할 ‘징검다리’와도 같다. 소위 ‘현장’에서 뛰어본 영업부서 출신(혹은 영업부서를 거쳐 간 사람)들이 회사에서 인정받고 임원에 오를 확률도 높다. 큰 꿈을 가진 영업맨이 있다면 젊어서 영업을 경험해보며 많이 배울 것을 권한다. 이윤 추구가 목적인 기업에서 영업은 ‘꽃’과 같은 존재이니!

열심히 영업하면 뭐하노~

꼬투리 잡혀서 소고기도 못 사묵겠지~

아이디: **내소고기들려줘**

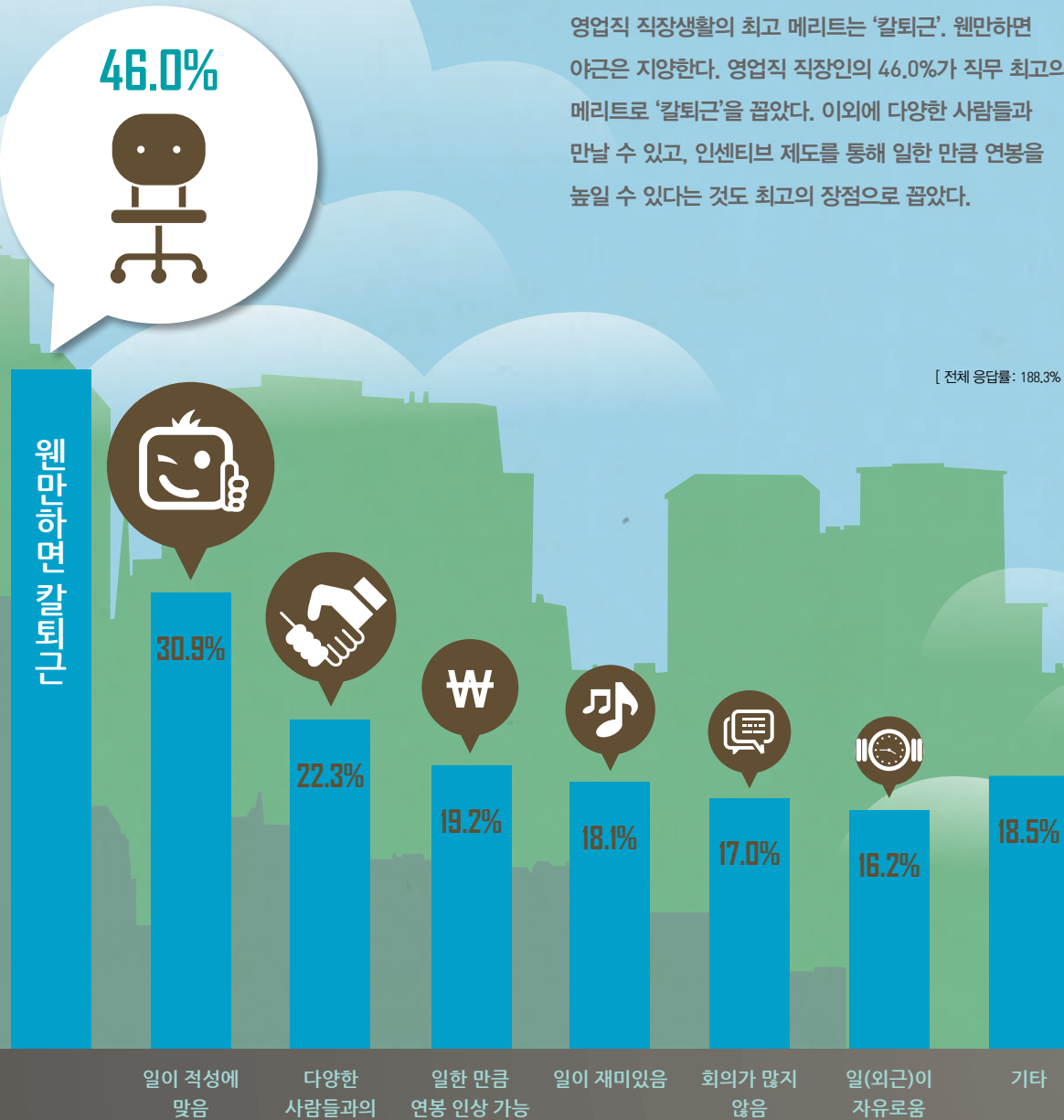
출판업계에서 광고영업을 하고 있다. 어느 날 내가 관리하던 브랜드에서 연락이 왔다. 다음 달부터 광고를 심지 않겠노라는 일방적인 통보였다. 무슨 일이며 담당자를 달래서 들은 답변은 황당하게도 지난 달에 실린 소비자 리서치 특집 기사가 마음에 안 든다는 것. 경쟁 브랜드가 1위로 선정되고 자사 브랜드 제품이 2위가 되었으니 ‘기분이 나빠서’ 더 이상 우리 잡지에 광고를 심지 않겠다는 말. 아니 그럼 소비자 리서치를 조작하면서까지 광고를 유지해야 하나? 이것 참! 결국 그 브랜드 광고는 우리 잡지에서 한 달 만에 떨어져 나갔고 우리는 취재팀에서 소비자 리서치 기사를 기획하겠다고 하면 일단 긴장부터 하고 보는 버릇이 생겼다. ①



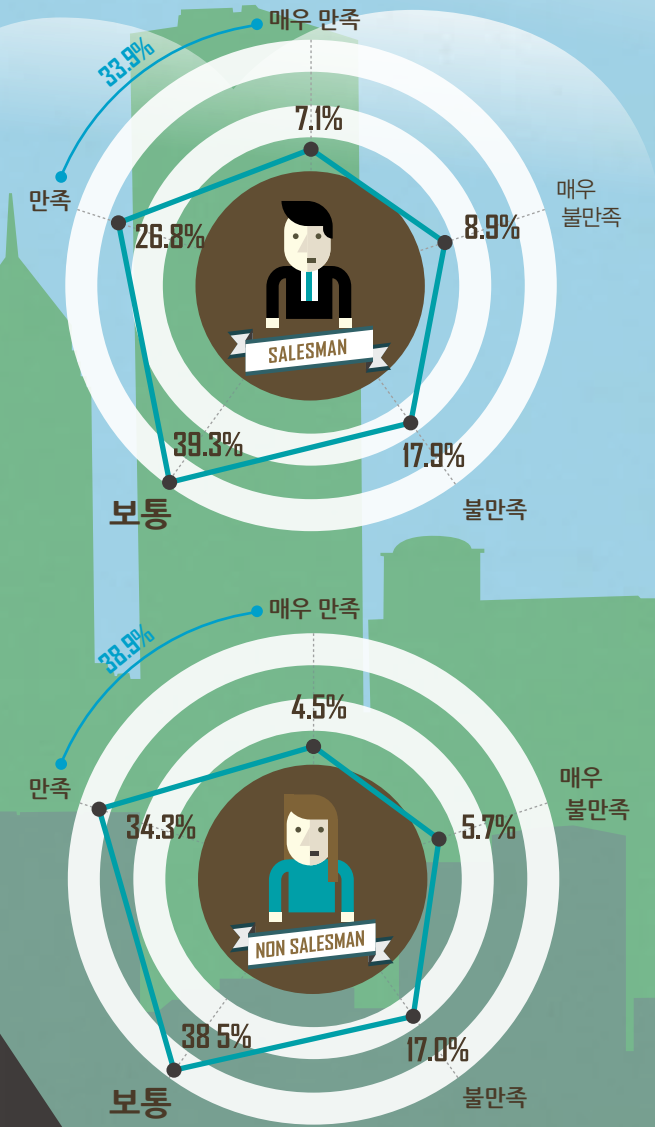
영업직 최고의 메리트, 웬만하면 칼퇴근!

영업직 직장인 992명에게 생생한 스토리를 들어봤다.
영업직 직장생활의 최고 메리트는 '칼퇴근'. 웬만하면 야근은 지양한다. 영업직 직장인의 46.0%가 직무 최고의 메리트로 '칼퇴근'을 꼽았다. 이외에 다양한 사람들과 만날 수 있고, 인센티브 제도를 통해 일한 만큼 연봉을 높일 수 있다는 것도 최고의 장점으로 꼽았다.

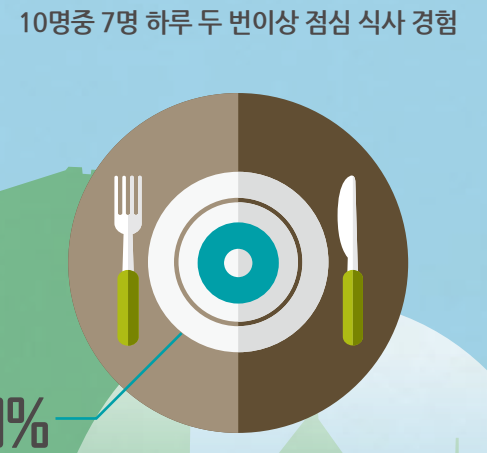
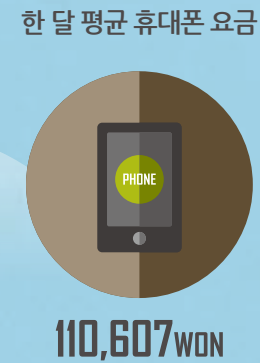
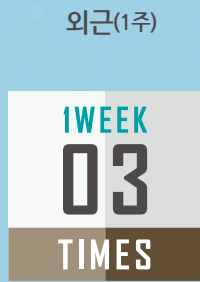
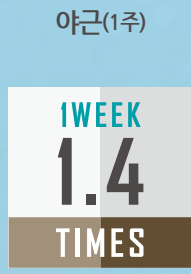
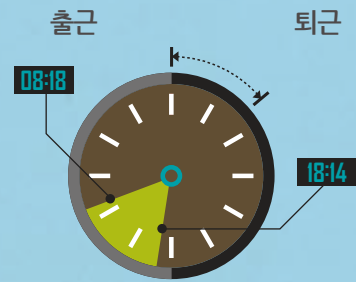
[전체 응답률: 188.3%]



영업 직무는 다양한 사람들과 끊임없는 커뮤니케이션을 해야 하는 직무 특성 때문에 채용할 때 외향적 성향인지를 중요하게 본다. 실제 영업직 직장인 중 일이 적성에 맞고(30.9%) 일이 재미있다(18.1%)는 점을 직무 최고의 메리트라 답한 이들도 상당수에 달했다.



그러나 전반적인 영업직 직장인들의 직무 만족도는 일반 직장인들에 비해 낮은 수준을 보였다. 영업직이 아닌 직장인들 중 현재 직무에 만족하는 이들은 38.9%였으나 영업직 직장인은 33.9%로 그보다 낮았다.

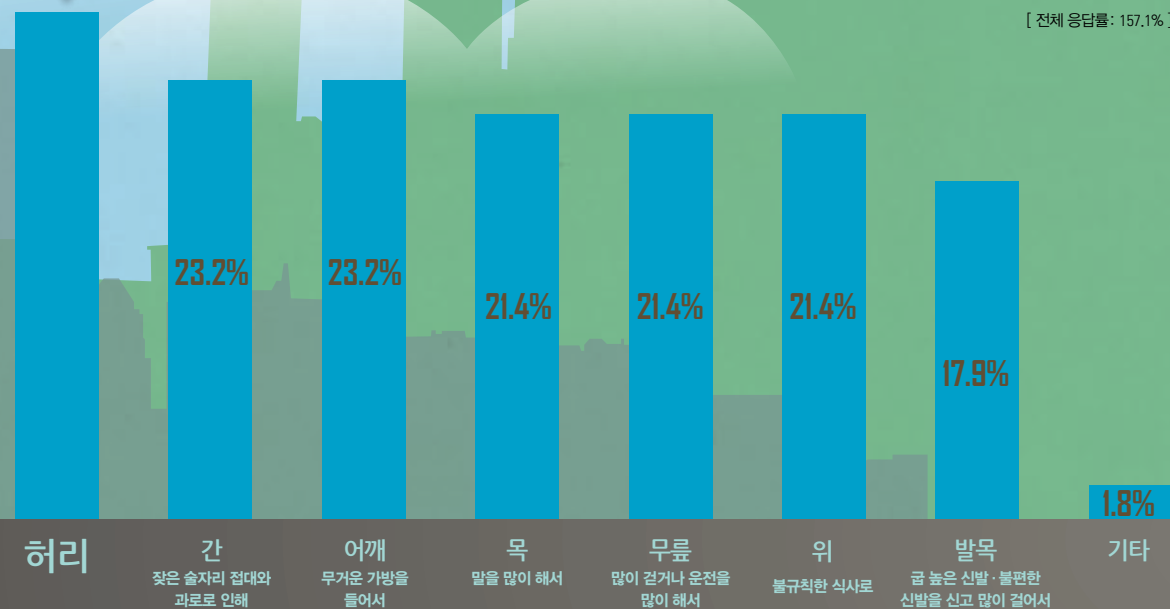


'칼퇴근' 분위기는 영업직 직장인들의 일과 조사에서도 그대로 드러났다. 출근 시간은 평균 8시 18분, 퇴근 시간은 평균 6시 14분으로 집계됐고, 외근은 평균 주 3회, 야근(주 평균 1.4회)과 회의(1일 평균 1시간)도 타 직무에 비해 상당히 낮은 수준으로 조사됐다.

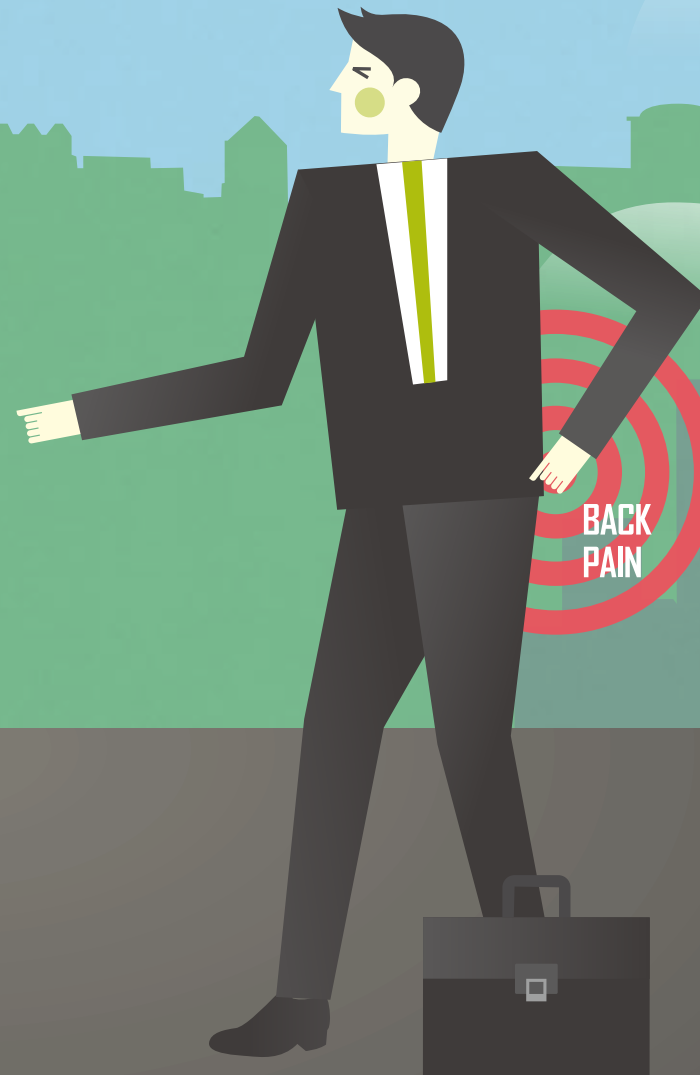
영업사원 직업병 “허리·간·어깨가...”

26.8% 높은 굽을 신은 채로 무거운 가방을 들고 많이 걸어서

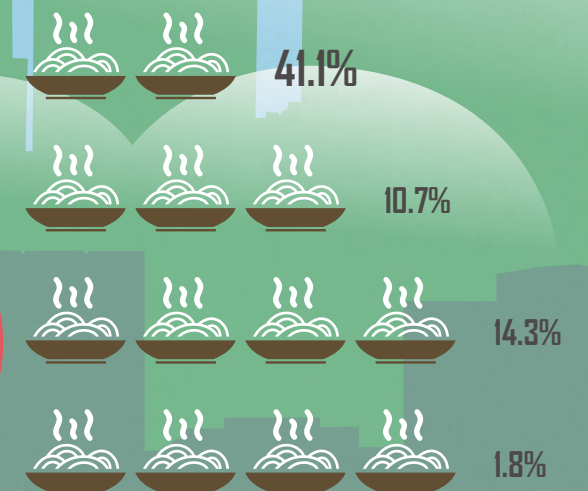
[전체 응답률: 157.1%]



영업직 직장인들은 '오랜 직장생활로 인해 허리가 좋지 않다'(26.8%)고 답했다. 딱딱하고 높은 굽의 구두를 신거나 무거운 가방을 자주 들고 걸어 다니기 때문인 것으로 풀이된다. 이 외에 짖은 술자리와 과로로 간이 좋지 않고(23.2%), 무거운 가방이나 짐을 많이 들어서 어깨가 좋지 않으며(23.2%), 목(21.4%), 무릎(21.4%), 위(21.4%) 발목이나 발(17.9%), 순으로 건강에 이상이 있다는 답변이 높았다.



점심 식사의 횟수



여러 사람을 만나는 만큼 점심 식사를 여러 번 하거나 차를 여러 잔 마시는 경향이 있는 것으로 드러났다. 점심을 여러 번 했던 경험이 있는지 조사한 결과, 무려 67.9%가 그렇다고 답했다. 하루 2회 이상 점심을 했었다는 응답자도 41.1%에 달했고, 하루에 4회 이상 점심 식사를 했다는 응답자도 16.1%로 많은 편이었다.

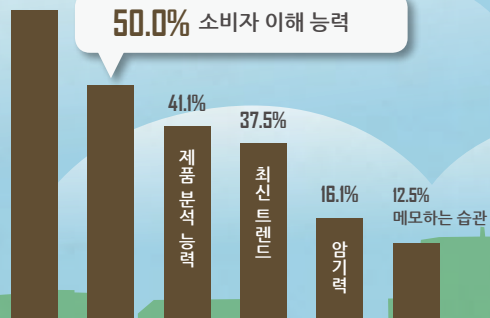
고객에게 '신뢰'받을 방법 연구해야

66.1% 커뮤니케이션 능력

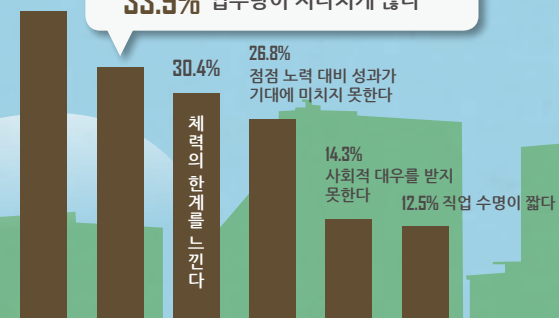
50.0% 소비자 이해 능력

41.1% 인맥, 어떻게 늘릴까

33.9% 업무량이 지나치게 많다



영업을 잘하려면 어떤 능력을 키워야 할까?
(복수 응답)



영업직 직장인들의 커리어 고민

영업직 직장생활을 하려면 어떤 능력을 키워야 할까 조사한 결과, '커뮤니케이션 능력을 키워야 한다'(66.1%)는 답변과, '소비자 이해 능력을 키워야 한다'(50.0%)는 답변이 각각 과반수 이상으로 높았다. 고객 입장에서 고객의 구매 스타일에 맞는 제품을 추천함으로써 고객과 신뢰 관계를 구축하고 유지해나갈 필요가 있기 때문이다. 이를 위해 자사 제품과 경쟁사 제품을 객관적으로 분석하는 능력도 필요하다고 답하는 직장인들이 많았다.

커리어의 고민으로는 '인맥을 어떻게 늘릴 수 있을까'가 41.1%로 가장 높았다. 그 밖에 '업무량이 지나치게 많거나 체력의 한계를 느낀다'는 답변도 높았다. 한편 영업을 하는 직장인 10명 중 6명은 향후 내 사업(창업)을 하고 싶어 하는 것으로 조사됐다. 최종 꿈은 무엇인지 조사한 결과 '내 사업'이라 답한 응답자가 58.9% 압도적으로 많았다.

영업직 취업 비법, 알바·인턴·창업 경험이 최고!

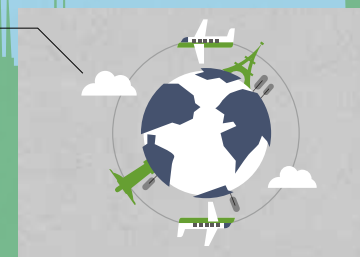
토익
평균 671점



어학 실력 절반이 중급
(간단한 회화 수준)
48.2%



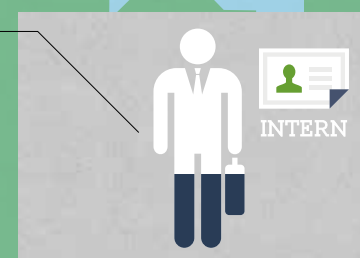
해외 어학연수
경험자
23.2%



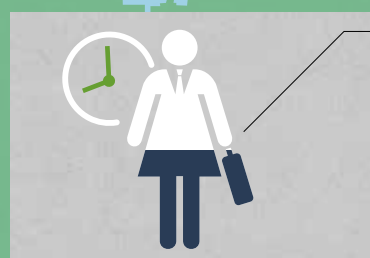
공모전 수상 경험자
12.5%



직무 인턴
경험자
33.9%



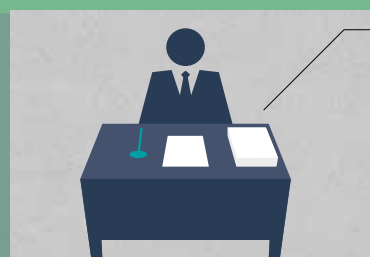
직무 아르바이트
경험자
44.6%



해외 학위자
8.9%



창업 경험
30.4%



영업직 직원을 채용할 때 이색 경험을 보유한 사람이나 면접에서 튀는 행동을 하는 지원자를 선호한다는 얘기도 자주 들린다. 그러나 실제 지난해 영업직 신입사원으로 입사한 직장인들의 입사 스펙을 분석한 결과, 직무 분야 아르바이트 경험자(44.6%)와 창업 경험자(30.4%)의 비율이 눈에 띄게 높았다. 다양한 일을 해봤거나 많은 사람을 만나본 경험이 있는 지원자들을 선호하는 것으로 풀이된다. ①

풍문으로만 들던 영업직 실상 파헤치기!!

영업은 술자리가 많았던데? 괜히 영업직 지원했다가 다단계에 빠지는 것 아냐? 풍문으로만 무성하게 들었던 영업직 관련 소문들, 구직자의 직무 관련 궁금증을 해결하기 위해 잡코리아 좋은일 연구소가 나섰다. 영업직 지원 희망자들이 궁금해하는 대표 질문들을 취합한 후, 각 질문에 대해 업계 실무자들이 직접 답변하도록 했다.

PART 3

Good Information

생생한 취업정보

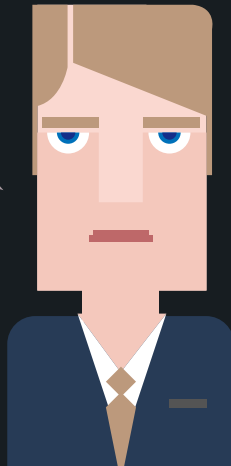


영업직 취업시장 들여다보기 ··· 38 선배들은 어떻게 취업문을 뚫었을까? ··· 41 뽑고 싶은 영업직 신입사원 유형 ··· 44 면접관을 사로잡는 이미지 연출법 ··· 46 전문가 원고 | 프로페셔널 세일즈란 무엇인가? ··· 49

Q 영업을 하려면 꼭 술을 잘 마셔야 하나요?

술자리가 많은 건 사실이에요. 관리해야 하는 고객이 많으면 많을수록 술 마실 기회는 더 늘어나죠. 하지만 억지로 많이 마셔야 하는 분위기는 아니에요. 과거에는 계약이 술자리에서 성사된다는 말이 많았지만, 요즘엔 술 접대 문화가 점차 사라지고 있으니까요. 단, 고객들 앞에서 취하지 않으려면 주량이 좀 세면 좋죠~

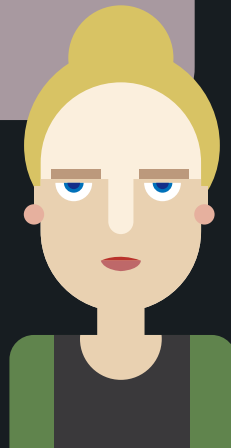
순결한 공밥 (채약영업, 35세 남성)



Q 목표 매출액을 채우지 못하면 월급이 깎이는 건가요?

영업자들의 급여 체계는 두 가지예요. 영업 매출에 상관없이 매월 일정한 월급을 받는 연봉제가 있고, 자신이 매출을 일으킨 만큼 일정 부분을 급여로 받는 인센티브제가 있죠. 보통 영업사원들은 인센티브제로 월급을 받는 경우가 많은데, 매출이 나지 않은 달은 그만큼 가져가는 돈도 줄어들겠죠. 하지만 영업을 못했다고 해서 기본급이 깎이지는 않아요.

민머리 요청 (광고영업, 31세 여성)



Q 영업을 하려면 자존심은 버려야 한다는데?

사실 영업계에는 '슈퍼 갑'이 존재하게 마련이에요. 특히 판매 성사 시 거래되는 액수가 클수록 고객의 파워는 커지죠. 하지만 TV나 영화에서 그려지는 것처럼 심하게 자존심 구기며 고객의 비위를 맞추는 일은 거의 없어요. TV에서 과장되게 표현한 거죠. 다만 고객에게 반듯하고 예의 바르게 대우하는 자세는 반드시 필요해요. 그러면 고객도 영업자에게 상응하는 태도를 보여주거든요.

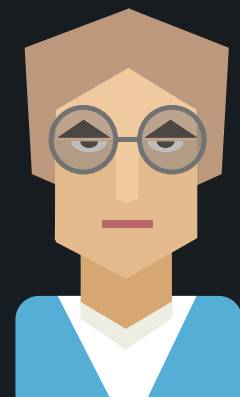
강남 꽃거지 (기술영업, 32세 남성)



Q 나이 들어서도 영업 일을 하면 좀 처량해 보일 것 같은데요, 몇 살까지 영업할 수 있나요?

영업자가 가장 활발히 활동하는 연령은 30대 후반에서 40대예요. 고객이 자신의 돈을 지출하려면 그만큼 영업자에게 신뢰가 있어야 하잖아요. 그렇다 보니 경험이 적은 나이 어린 영업자보다는 오히려 연륜이 있는 사람을 더 신뢰하죠. 그래서 영업사원 중에는 일부러 나이를 좀 더 들어 보이게 하려고 신경 쓰는 사람도 많아요. 영업에 있어서 나이는 중요한 것이 아니랍니다.

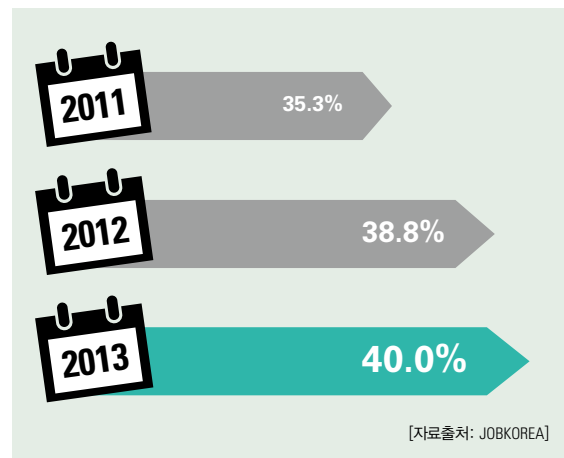
날라리 임보 (보험영업, 29세 여성)



영업직 취업시장 들여다보기

최근 많은 기업들이 경제 난국을 극복하기 위해 실적 좋은 영업사원에게 파격적인 인센티브를 주는 등 영업조직 운영체계를 획기적으로 개편하고 있다. 이러한 경향은 경기 불황이 장기화되면서 관리직 사원이 가장 먼저 감원되는 것과 달리 실적이 좋은 영업직원은 감원의 무풍지대에 놓인다는 사실과 관련이 있으며 그에 따라 영업직에 대한 선호도도 상승하고 있다. 개인 성과를 중시하는 외국인 회사는 인센티브 성과급의 비중이 높기 때문에 영업직이 특히 강세다. 또한 경기불황 시 대부분의 기업들이 공격적인 영업 전략으로 불황을 타개하는 전략을 쓰기 때문에 영업직 채용의 증가는 더욱 늘어날 것으로 보인다.

지난 3년간 영업직 채용 비중

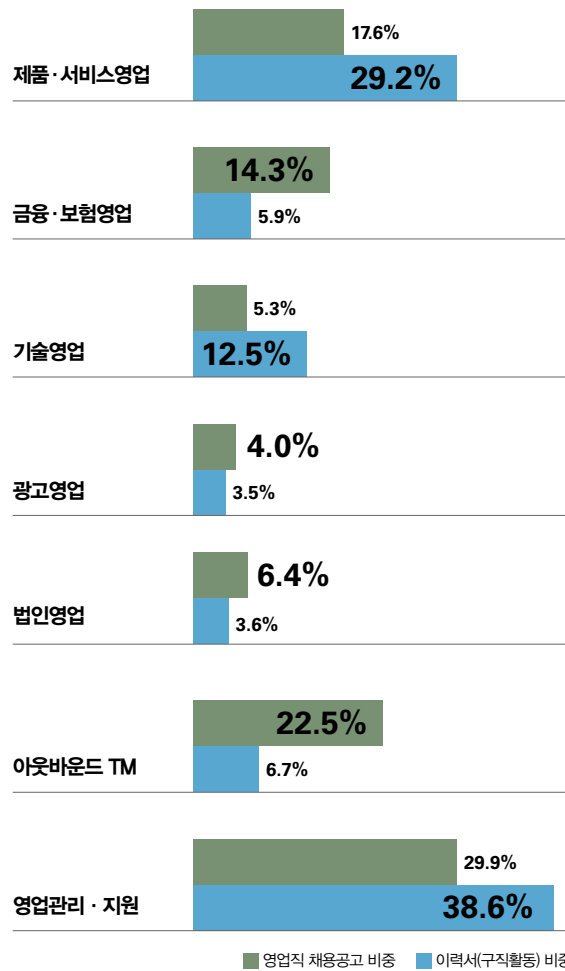


영업직 채용이 많은 분야는 어디인가요?

잡코리아가 2013년 1분기 동안 자사 사이트에 올라온 기업들의 영업직 분야 채용공고 수를 분석한 결과 총 239,054건으로 이는 전체 직무 분야 채용공고 수의 40%를 차지하는 비중이었다. 특히 영업직 채용 비중은 지난 2011년 35.3%에서 2012년 38.8%로 점차 늘어나는 추세다.

영업직 채용 중 비중이 가장 높은 분야는 아웃바운드 TM 분야로 22.5%의 채용 공고율을 보이고 있으며, 그다음으로 ▲제품·서비스 영업 분야가 17.6% ▲금융·보험영업이 14.3% ▲법인영업 6.4% ▲기술영업 5.3% ▲광고영업 4.0% 순이었다. ▲영업관리·지원 분야의 채용공고 비중은 29.9%였다.

영업직 분야 채용 비중 & 구직활동 현황



영업직 취업, 어떻게 준비하나?

최근 영업직은 전문화되고 있는 추세다. 이제는 무조건 물건만 팔면 되는 시대는 지났다. 영업직의 명칭마저 바뀌었다. 제약업계는 영업직에 대해 '의료정보담당자(MR)'라는 이름을 붙여준다. 보험업계에서도 '보험 아줌마'는 옛말이다. 직원들이 고학력·고연봉화되면서 명칭도 '보험설계사', '라이프 플래너', '파이낸셜 컨설턴트' 등으로 불리고 있다. 즉, 이제 영업직도 전문가 시대라는 것이다. 자신이 세일즈하는 상품에 대해서는 사소한 것이라도 장단점을 파악하고 있어야 한다. 따라서 면접에 앞서 지원 회사에 대한 정보뿐 아니라 회사 제품에 대한 정보를 충분히 습득하고 나아가 경쟁사의 제품에 대한 비교 분석을 어필한다면 훨씬 유리할 것이다.

호감 가는 인상을 만들어라

어느 직종이나 호감 가는 이미지는 중요하겠지만 사람을 만나 설득해야 하는 영업직만큼 인상이 중요한 일은 없을 것이다. 특히 영업직의 경우 면접을 통해 말투나 표정, 제스처, 또는 상대방을 대하는 태도 등을 눈여겨보기 때문에 자신의 이미지를 확실하게 관리하는 것이 중요하다.

전공보다는 다양한 이색 경력을 어필하자

영업직의 경우 전공의 제약은 크게 받지 않는 편이다. 오히려 자신의 다양한 경력을 어필하는 것이 유리하다. 다양한 사람을 만나야

하는 직무인 만큼 다양한 경험은 업무에 도움이 될 수 있기 때문이다. 특히 업무 경력이 없는 신입직의 경우 사회봉사 및 자원봉사, 학교 및 동아리 활동에서 맡았던 본인의 역할과 경험을 어필하는 것이 채용 시 비중 있게 반영될 수 있다.

커뮤니케이션 능력을 향상시키자

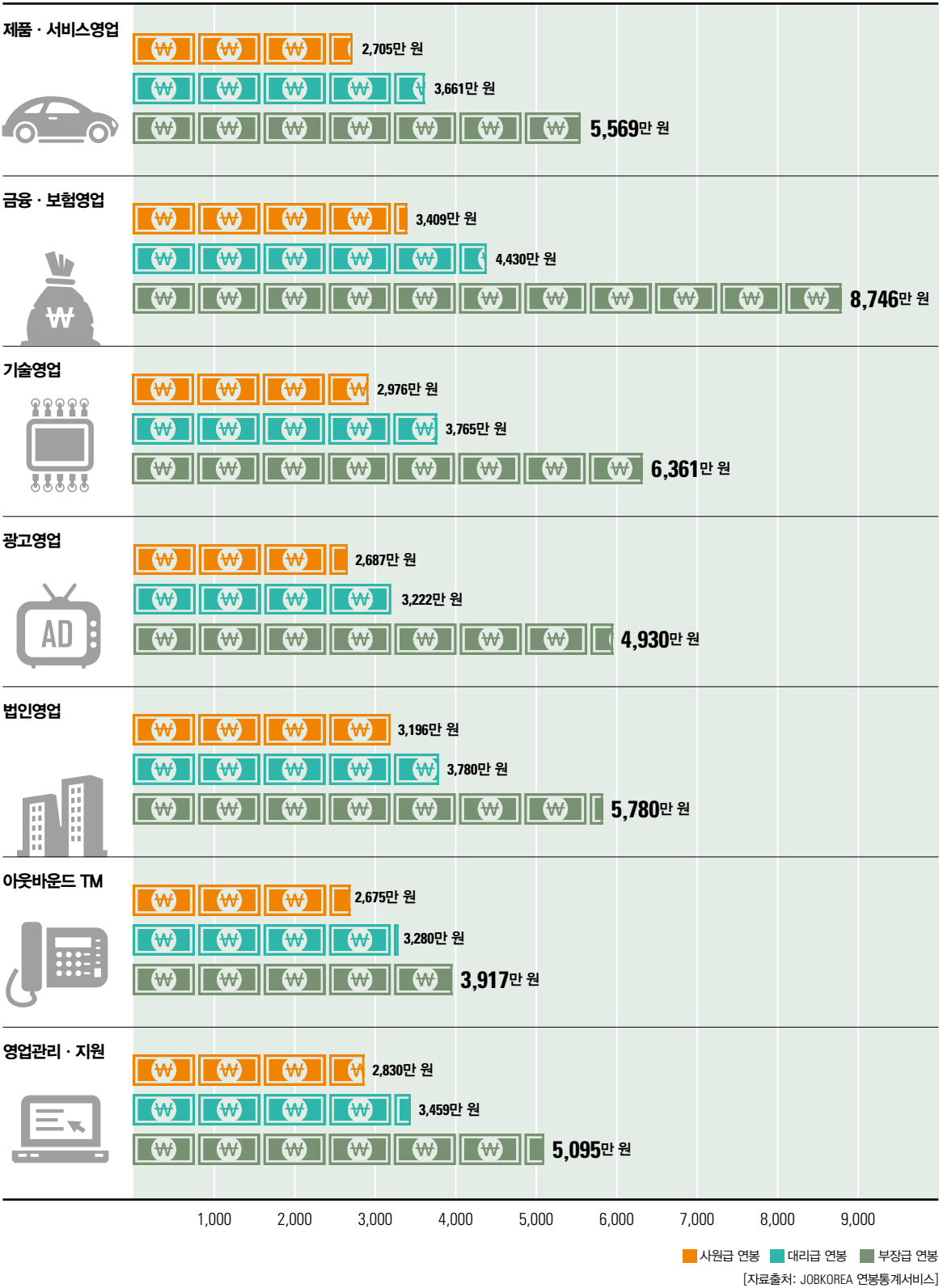
영업이란 일차적으로 상대방을 설득하는 일이다. 따라서 자신의 의견을 논리적으로 전달할 줄 알아야 한다. 또한 다방면의 지식을 넓혀놓는 것도 향후 업무 현장에서 유용하기 때문에 신문이나 잡지, 책 등을 통해서 논리력을 비롯해 여러 분야의 지식을 쌓아두는 것도 유리하다. 또한 다양한 사람들을 대하는 업무의 특성상 성격의 영향도 크게 받는 편이다.

영업직이 요구하는 인재상에 적합해야 한다

실제로 기업들은 영업직 채용 시 승부 근성, 도전정신, 사회활동 경험, 영업에 대한 흥미 등을 평가 항목에 포함시키고 있다. 따라서 면접 시 자신에게 도전정신과 승부욕이 있다는 점을 보여주는 것이 좋다. 주의할 점은 도전정신과 승부욕을 너무 강조하다 보면 상대방이 접근하기 어려울 거라는 느낌이 들거나 허풍이 센 사람처럼 보여 신뢰감을 잃을 수도 있다. 수위 조절을 해가며 겸손하고 성실한 이미지를 함께 어필하도록 하자. ⑦

필요 지식	필요 기술	요구되는 기능 역량
산업심리/심리학개론/조직심리	NEGO 기법	기획력
지역문화정보	프레젠테이션 기법	분석력
어학	커뮤니케이션 스킬	추진력
마케팅 기법	통계 기법	친화력
재무관리		교섭력
경영전략		개척자 정신
생산관리		고객 만족
전략수립		

영업 분야별 사원 VS 대리 VS 부장 연봉 비교



영업직 선배들은 어떻게 취업문을 뚫었을까?

취업에 성공한 선배를 롤모델로 삼아 그의 합격 전략을 따라 해보자.
잡코리아 신입사원 페이지(www.jobkorea.co.kr/Starter)를 방문하면
합격한 이들의 자기소개서가 1,000개 이상 등록돼 있다. 기업명과 직무별
합격 자기소개서를 참고해 인사담당자를 공략할 수 있는 자소서를 작성해볼 것.

영업직 합격자소서 들여다보기

01 성장 과정 속에서 영업과 관련된 에피소드를 고집내내 전 목시켜라

인자하신 아버지와 현명하신 어머니 밑에서 자랐다는 진부한 성장
과정은 생략하자. 자신의 성장 배경과 집안 분위기를 적되, '영업'과
관련 있는 부모님의 훈육 방법 혹은 부모님으로부터 배운 생활습관
등을 적는다면 지원자의 인성과 적성이 영업직에 적합한 인물임을
자연스럽게 드러낼 수 있다.

농심 합격자소서 > 성장 과정

중견 기업의 인사과에 재직 중이신 아버지께서 저에게 근로자의 자
질과 직업에 대한 마인드를 알려주셨습니다. 더불어 항상 성실한
모습으로 가정과 일 모두를 우수하게 이끌어나감으로써 가장으로
서의 책임을 몸소 보여주셨습니다. 결국 이러한 아버지의 모습이
주어진 소임에 열정과 책임을 다하는 저를 있게 하였으며, 또한 직
업의식을 함양할 수 있게 하여 사회인의 모습을 갖출 수 있도록 한
초석이 되어주셨습니다. 다음으로 어머니께서는 화장품 판매를 하
고 계시며, 저에게 영업의 기본적인 마인드와 고객을 최우선으로
생각하는 서비스 마인드 등 영업과 관련한 노하우를 알려주셨습니
다. 이처럼 자신의 삶에 충실한 부모님의 모습은 제가 능동적인 인
재로 성장할 수 있는 밑거름이 되었습니다.

02 성격의 장단점을 설명할 수 있는 구체적 사례를 제시하라

성격을 표현할 수 있는 단어들 중에는 '밝은', '긍정적인',
'침착한' 등과 같이 추상적인 것들이 많다. 때문에 자신의 성격 및
장단점을 적을 때는 직접적인 사례를 제시함으로써 지원자의 실제
성격을 구체적으로 설명해야 한다.

삼성디스플레이 합격자소서 > 장점과 단점

일에 대한 열정을 가지고 있으며 이러한 열정은 주어진 분야의 전
문가를 지향하며, 이를 통해 스스로의 자리를 빛내는 직업 정신의
소유자라는 것이 바로 저의 최대 장점입니다. 또한 초등학교 시절
부터 탁월한 미적 감각으로 각종 미술경진대회에서 우수한 성적을
기록하는 등 귀사의 디스플레이 담당자로 기본적인 능력과 자질을
가진 인재입니다.

완벽을 추구하는 성격으로 인해 융통성이 부족하다는 지적을 받기
도 합니다. 그러나 이러한 단점은 업무의 완성도를 높일 수 있는 본
인의 또 다른 장점으로 봐주시길 부탁드립니다. 물론 과유불급(過
猶不及)이라 하였으므로 적당한 유연성을 보여 업무의 창의성 또한
잊지 않을 것이며 타인의 의견 역시 존중하여 조직의 화합과 융화
에 적극적인 자세를 보일 것입니다.

03 지원 동기를 통해 지원자의 입사 의지를 표현하라

기업이 지원 동기를 물어보는 이유는 지원자가 우리 회사
에 얼마나 많은 관심을 가지고 있는지를 알아보기 위해서다. 때문
에 왜 이 회사에 지원하고 싶은지, 입사를 위해 어떤 준비를 했는지
등을 구체적으로 설명하는 것이 좋다.

GS리테일 합격자소서 > 지원 동기

GS리테일은 종합유통 전문기업으로서 현재 국내 기반의 사업 다양
화는 물론, 향후 국제적인 기업으로 거듭나기 위해 부단한 노력을
기울이고 있을 뿐만 아니라 고객의 가치를 최우선으로 하여 고객으
로부터 신뢰와 사랑을 받고 있는 기업입니다. 또한 GS리테일은 모
든 직원에게 높은 복지 혜택과 세심한 배려를 기울여 회사에 대한

애정은 물론 담당 업무에 대한 보람과 긍지를 느끼게 하는 기업으로 제가 아는 최고의 기업 중 한 곳입니다. 이에 본인 또한 그동안의 지식과 능력을 활용하여 귀사의 당당한 일꾼이 되고자 금번 채용에 지원합니다.

더욱이 저는 성격이 활발하고 친화적인 성향으로 뛰어난 사교성을 지니고 있어 영업직을 충실히 수행할 수 있는 최소한의 자질을 갖추고 있다고 확신합니다. 물론 이러한 이유 외에 대학 시절 GS마트에서 아르바이트를 하며 익힌 현장 경험도 적지 않은 도움이 될 것으로 생각합니다.

04 기업은 구체적인 향후 비전을 가진 인재를 원한다

스스로의 계획과 목표가 불분명한 지원자는 입사 후에도 주도적으로 업무를 처리할 수 없다. 때문에 인사담당자들은 향후 3년, 5년, 10년 단위로 구체적인 자기 계획과 비전을 가진 인재를 선호하기 마련이다. 이 부분에 관해 작성할 때는 터무니없이 거창한 비전을 적기보다는 실현 가능한 계획에 대해 구체적으로 적는 것이 좋다.

LG상사 합격자소서 > 직업관과 비전

사람은 누구나 자신이 가장 잘할 수 있으며 일에 대한 열정과 열의를 느낄 수 있는 일을 해야 한다고 생각합니다. 물론 이런 열정은 업무의 능률 및 효율성을 높일 수 있으며, 보람과 기쁨 또한 배 이상으로 느낄 수 있게 해줄 것입니다. 이렇듯 본인의 가치관은 분명 조직 속에서 자신의 자질과 능력을 발휘하여 조직 발전에 기여하고 뛰어난 인재로 거듭날 수 있도록 하는 원동력이 될 것이며, 이는 곧 10년 후 귀사에서의 본인의 모습이라 자신 있게 말씀드릴 수 있습니다.

자기소개서 작성 시 유의사항

맞춤법 유의하기

글 쓰는 능력이 아무리 뛰어나더라도 기본은 지켜야 하는 법. 특히 국어 능력을 의심받고 싶지 않다면 맞춤법은 반드시 지켜야 한다. 띄어쓰기 역시 유의할 것. 띄어쓰기를 잘못 사용할 경우 전반적인 글의 내용을 파악하기 힘들기 때문이다. 읽기 힘든 자기소개서는 면접관이 대충 보거나 그냥 지나칠 가능성이 아주 높다. 보다 올바른 자기소개서를 작성하고 싶다면 '잡코리아 자기소개서 맞춤법 검사'를 이용하는 것도 좋은 방법!

'Ctrl+C·V' 기능은 잊어버리기

기업 인사담당자를 만나 '탈락 1순위'의 자기소개서가 무엇인지 물어보면 대부분 '돌려쓴 것이 뻔히 보이는 자기소개서'를 꼽는다. 번번이 자기소개서를 쓰는 것이 귀찮아 한 번 작성한 자기소개서를 그대로 사용하는 구직자가 적지 않다는 얘기다. 자기소개서를 돌려서 사용하다 보면 지원한 기업이 아닌 다른 기업명이 들어가는 '성의 없는 자기소개서'로 전락하기 매우 쉽다. 그러니 자기소개서 작성할 때만큼은 'Ctrl+C · V' 기능을 잊어주길.

제3자의 입장에서 작성하기

'내 이야기'만 늘어놓는 데 급급한 자기소개서는 좋지 않다. 자기소개서는 내가 보기 위해 작성하는 게 아니다. 나를 처음 본 면접관에게 내가 어떤 인재인지를 효과적으로 전달하기 위해 작성하는 것이다. 그러니 제3자의 입장에서 나를 되돌아보고 객관적으로 작성해야 한다. 또한 대부분의 면접관이 지원자와 나이 차이가 많이 나기 때문에 그들의 눈높이에 맞춰 작성하는 것도 잊지 말아야 한다.

기업 인재상 파악하기

각 기업마다 추구하는 인재상이 다르다. 그렇기 때문에 먼저 지원 기업의 인재상을 파악하고 그 인재상에 맞도록 자기소개서를 작성해야 한다. 자신이 지원한 기업의 인재상과 맞는 인재임을 강조하자. 단, 기업 인재상의 키워드를 그대로 적는 것보다는 그에 맞는 경험을 녹여서 작성하는 게 좋다. 그러기 위해선 다양한 경험을 해보는 것이 우선이겠지?

문장은 최대한 간결하게

화려하고 긴 문장을 많이 쓴 자기소개서는 결코 좋은 자기소개서가 아니다. 문장은 되도록 간결하게 쓸 것. 글이 길어질수록 같은 말을 반복하거나 쓸데없는 수식어가 붙게 마련이다. 간결한 문장으로 작성한 자기소개서는 글의 호흡이 적당해 읽기 편하고 전하는 이야기를 명확하게 전달할 수 있다.

면접 시 유의사항

01 | 지원 회사 홈페이지 접속하기

면접 시 기업에 대한 질문은 반드시 나오기 때문에 지원 기업에 대한 정보를 숙지한 후 면접에 임해야 한다. 신입 구직자들이 지원한 회사에 대한 가장 정확한 정보를 얻을 수 있는 곳은 바로 기업 홈페이지. 해당 홈페이지에는 원하는 인재상은 물론 기업 소개와 이념, 사업 분야 등이 고스란히 나와 있다.

02 | 전공보다는 다양한 이색 경력을 어필하라

영업직의 경우 전공 제약이 크게 없다. 따라서 전공보다는 아르바이트나 인턴 등 자신의 경력을 어필하는 게 유리하다. 각양각색의 사람을 만나야 하는 직무이므로 다양한 경험만큼 중요한 것은 없기 때문이다. 특히 업무 경력이 없는 신입직의 경우 사회봉사나 학교 동아리 활동을 하면서 본인이 깨달은 점이나 스스로 수행한 역할을 직종과 연관 지어 설명한다면 합격점을 받을 수 있다.

03 | 나만의 인상을 심어줘라

수많은 고객을 만나는 영업직은 그 회사의 얼굴이라 할 수 있다. 또한 외근이 잦은 직무이기 때문에 아무래도 깔끔한 인상을 선호하는 편이다. 깔끔한 인상이라고 해서 외형적으로 뛰어난 것을 말하는 게 아니다. 면접관이 나를 기억할 수 있도록 나만의 인상을 심어주는 것이 중요하다. 이는 실전에 투입되어 고객을 만났

을 때도 무척 중요한 요소로 작용한다. 실제로 영업직에 종사하는 이의 말을 살짝 전해주자면 영업팀에 입사한 사람들의 특징 중 하나가 '신뢰가 가는 인상'이라고 한다.

04 | 지식은 플러스 요인이 된다

영업직은 해당 분야의 전문 지식이 반드시 필요한 직업이다. 해당 분야에 대한 지식이 없으면 고객의 질문에 답을 해주지 못할 뿐 아니라 설득하는 것 자체가 어렵기 때문이다. 따라서 지원하고자 하는 분야와 관련해 지식을 쌓아두면 분명히 플러스 요인이 될 것이다. ①

영업도 자격증이 필요해?

증권 및 금융 상품 영업 분야에 따라 간혹 관련 자격증을 요구하기도 한다. 하지만 현재 영업직에 종사하고 있는 실무자에게 '자격증이 필요하냐'는 질문을 하니 돌아온 대답은 'NO'였다. 자격증이 있다면 우대사항으로 적용될 순 있겠지만, 꼭 필요한 건 아니라는 게 대부분의 답변이었다. 오히려 많은 자격증을 보유하는 것보다 중요한 건 열정과 패기라고 한다. 단, 외근이 잦은 만큼 운전면허증은 필수인 경우가 많다.

TEST 나는 영업직에 맞는 사람일까?

영업 업무를 하고 싶지만 적성에 맞는 일인지 고민된다면 주목할 것. 영업맨이 갖춰야 할 기질에 관한 간단한 적성 테스트.

다양한 사람을 만나는 것을 좋아한다	<input type="checkbox"/>
정보 수집력이 뛰어나다	<input type="checkbox"/>
타인을 설득하는 데 자신 있다	<input type="checkbox"/>
스케줄 조절 능력이 뛰어나다	<input type="checkbox"/>
움직이는 걸 좋아하고, 신속하게 행동한다.	<input type="checkbox"/>
이 세상에 노력 없는 성과는 없다.	<input type="checkbox"/>
내가 생각해도 나는 포커페이스다	<input type="checkbox"/>
늘 상대편 입장에서 생각한다	<input type="checkbox"/>
제품에 대한 이해 능력이 빠르다	<input type="checkbox"/>
자기계발을 위해 끊임없이 투자를 아끼지 않는다	<input type="checkbox"/>

- 매우 그렇다 5점
- 그렇다 4점
- 보통 3점
- 그렇지 않다 2점
- 나와는 상관없는 얘기다 1점

총점

50~40점: 영업은 내운명
40~30점: 천직은 아니지만 적성에는 맞는다
30점 이하: 꾸준히 노력할 것

영업직 취업 최고 무기는 ‘무한 긍정’

영업직은 회사의 꽃이라 불리기도 한다. 영업의 성공이 회사의 매출 증대, 나아가 회사 성장의 기본이 되기 때문이다. 그만큼 중요한 직무라는 얘기가. 기업에서 신입 영업사원을 채용 할 때 어떤 점을 가장 중요하게 볼까?



영업자 ‘친근한 인상’ 중요

잡코리아 좋은일 연구소가 영업직 채용 수요가 있는 국내 기업 495개사 인사담당자를 대상으로 <영업직 채용 기준>에 대해 조사했다. 영업직을 채용할 때 가장 중요하게 보는 선발 기준은 ‘친근한 인상’인 것으로 드러났다.

전체 응답자의 75.2%가 ‘영업직 직원을 채용할 때 일반직과 달리 특별히 보는 것이 있다’고 답했다. 그중 ‘친근한 인상’을 본다는 기업이 41.7%로 10곳 중 4곳으로 가장 많았고, 이어 ‘이색 경험’이나 ‘경쟁사 영업 경력’을 선호하는 기업도 상대적으로 많았다. 반면 ‘인상이 험악하다’거나 ‘지나치게 사무적’이라거나 반대로 ‘외모를 과하게 꾸미는’ 지원자의 경우는 기피한다고 답한 기업이 많았다.



영업직 채용 제외 기준 ‘지각’

대부분의 응답자가 영업직 직원을 채용할 때 업무 지식이나 능력, 친절한 외모 등 회사가 원하는 모든 기준을 통과하더라도 다음 몇 가지에 해당하면 채용하지 않는 ‘특별한 제외 기준’이 있다고 답했다.

가장 중요한 것은 ‘시간관념’으로 면접에 늦은 지원자는 다른 능력이 아무리 뛰어나도 채용하지 않는 기업이 많았다. ‘지각한 지원자는 절대 채용하지 않는다’는 기업이 56.2%로 과반수에 달했다. 최근 일부 기업에서는 제도적으로 직원들의 금연을 독려하기도 하는데, 기타 의견 중 ‘담배를 너무 많이 피우면 뽑지 않는다’는 곳도 있었다.

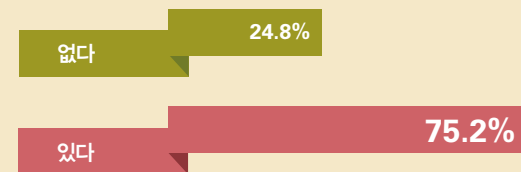


영업직 취업의 최고 무기는 ‘무한 긍정’

영업직 신입사원에게 가장 필요한 인적성 기준은 ‘긍정성’인 것으로 드러났다. 신입사원을 채용할 때 가장 갖추었으면 하는 인적성 기준으로 ‘긍정성’이 응답률 50.5%로 압도적으로 높았다. 영업 분야에선 ‘영업왕’, ‘영업킹’과 같은 표현을 써가며 동료 간에 경쟁적으로 영업 성과를 공유하도록 하는 기업이 많다. 이는 영업직 직장인들에게 높은 업무 스트레스로 인식되기도 하는데, 이처럼 업무 부담감이 높은 직무 특성 때문에 ‘긍정적 마인드’를 갖춘 지원자를 특히 선호하는 것으로 풀이된다. 실제로 영업직 연봉 책정 시 성과에 비해 인센티브를 지급하는 기업이 상당수에 이른다.

조사결과에서도 연봉 책정 시 연봉제(46.7%)보다 연봉+인센티브제(53.3%)가 좀 더 많았다. ①

영업직 직원 채용 시 일반직과 달리 특별히 보는 것이 있나?



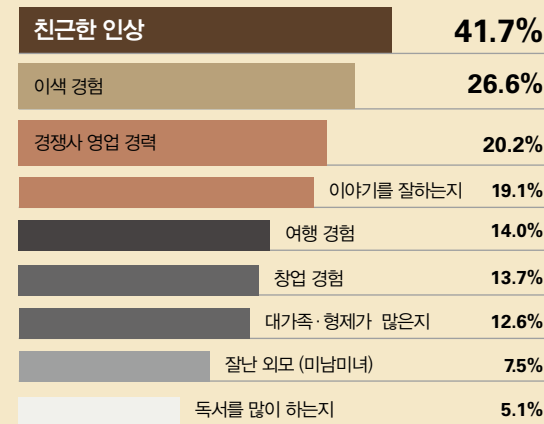
영업직원 한 명이 한 달에 올린 매출 최고 금액(평균)



영업직원 한 명에게 한 달에 지급한 인센티브 최고액(평균)

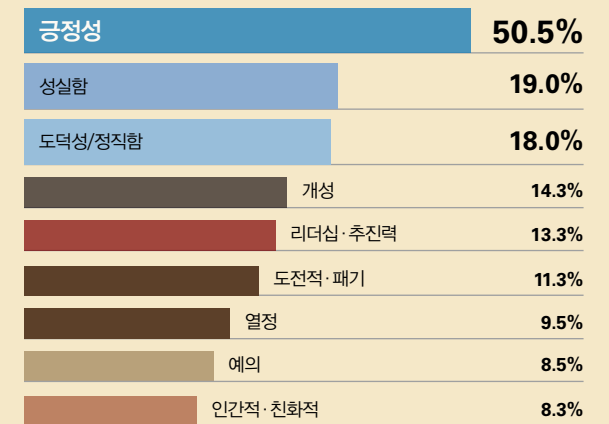


영업직 채용 시 특별한 선발기준 (복수 응답)



전체 응답률 160.5%

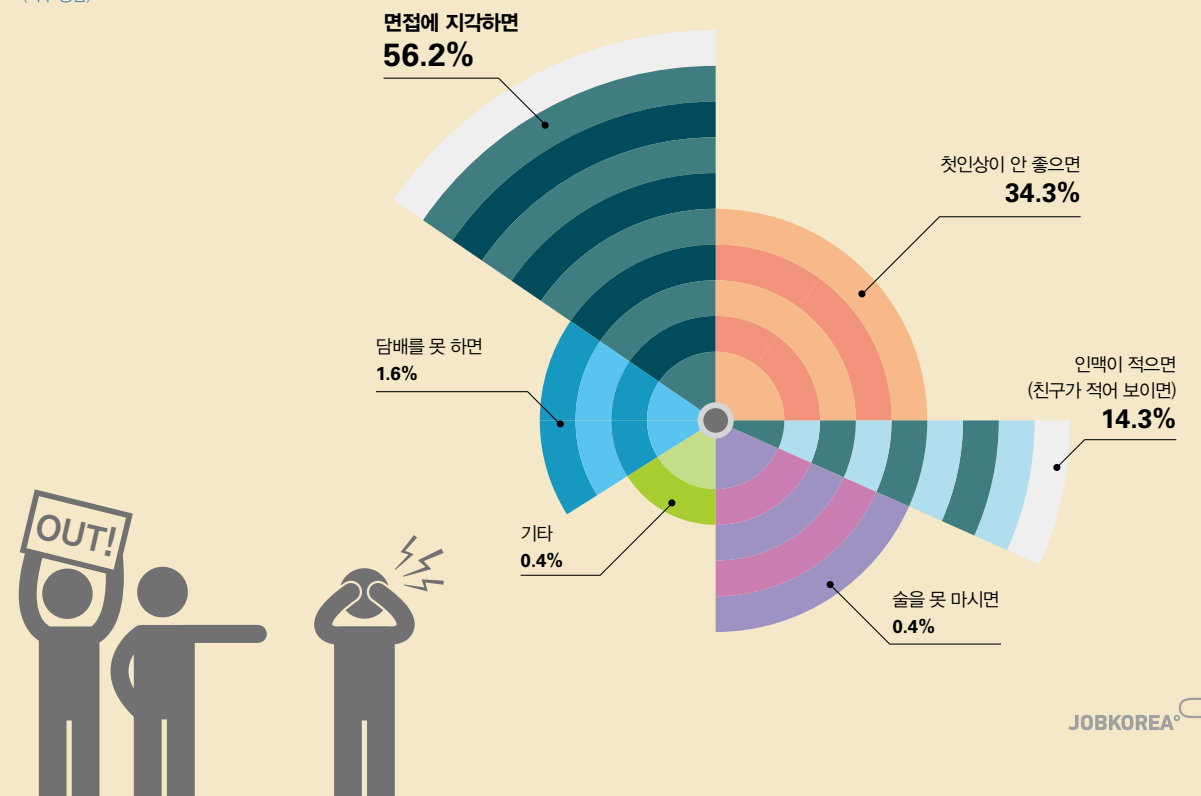
영업직 신입사원에게 가장 필요한 인적성 기준 (복수 응답)



전체 응답률 178.8%

‘다 잘해도 여기에 해당되면 절대 채용하지 않는다’는 특별한 제외 기준

(복수 응답)



면접관을 사로잡는 이미지란 바로 이런 것!

호감을 주는 외모는 그가 하는 말에 설득력을 실어준다. 첫인상의 중요성이 여기에 있다. 이에 소울뷰티디자인 김주미 대표의 도움을 받아 호감을 주는 이미지 연출 방법에 대해 자세한 조언을 들어보았다. 이번 이미지 메이킹 프로그램에는 현재 취업을 준비 중인 하승훈 군(27세, 세종대 신소재공학과 졸업)과 김소영 양(26세, 세종대 영어영문학과 졸업)이 참여했다.

실제 면접 자리에 참석하게 되면 면접관들로부터 자신의 성공담을 얘기해보라는 질문을 많이 받게 될 거예요. 이때 구체적 사례를 들어 이야기해야 훨씬 더 신뢰감이 가죠. 답변을 준비할 때는 평소 친구들과 편하게 대화하던 말버릇이 면접장에 서 나올 수 있으니 주의해서 연습하는 것이 좋아요. 특히 '그냥', '음' 등과 같이 의미 없이 반복해서 얘기하는 단어들이 없는지 스스로 살펴보고 의식적으로 이를 고치려고 노력해야 합니다.



면접장에서 단정한 인상을 남기려면 표정뿐 아니라 자세에도 신경 써야 해요. 등받이 의자에 너무 기대앉으면 긴장감이 없어 보이죠. 등받이에서 허리를 약간 떼고 허리를 꼿꼿이 세워야 합니다.

면접관의 질문에 대답할 때에는 작은 목소리라 할지라도 말에 힘이 느껴져야 해요. 공중에서 흐트러지는 목소리는 자신감이 없어 보일 뿐 아니라 어떤 말을 하는지 전달성이 떨어지기 때문이죠. 입 모양을 조금 더 크게 하고 배에 힘을 주며 말하는 습관을 들이면 도움이 되니 평소에 연습해보시기 바랍니다. 승훈씨의 경우 면접관의 질문에 대답할 때 시선 처리를 많이 어색해하는 것 같네요. 특히 답변을 생각할 때 아래를 내려다보는 경향이 있는데, 그런 행동은 자신감이 없어 보이고 솔직하게 대답한다는 인상을 주지 못해요. 가능한 한 면접관의 눈을 자연스럽게 응시하려고 노력해보면 좋겠어요.

면접을 준비하는 구직자들을 위한 조언

1. 기본 좋은 미소와 밝은 표정을 가져라.

우리는 표정에서 그 사람의 생각을 읽게 된다. 면접장에 들어선 지원자의 표정이 어둡거나 초조함이 느껴지거나 또는 침울하게 보인다면 당연히 좋은 인상을 주기 어렵다. 실제 지금 내 기분과 생각이 그렇지 않다고 하더라도 표정이 굳어 있으면 면접관들에게 오해를 불러일으킬 수 있다. 특히 대화를 할 때는 밝은 표정을 짓고 있다가 말이 끝나면 표정이 확 변하지는 않는지도 체크해볼 것! 이는 거짓된 인상을 줄 수 있으므로 주의하자. 부드러운 미소는 하루아침에 완성되지 않는다. 아침에 일어나서, 세수할 때, 잠들기 전 등 수시로 연습해볼 것.

2. 상대의 말을 적극적으로 경청하고 공감을 표현하는 연습을 해라.

면접관이 질문할 때 면접관의 눈을 보며 경청하는 자세를 취해라. 특히 함께 면접에 참석한 다른 지원자들이 답변할 때에도 그들의 답변을 주의 깊게 듣는 자세를 보이는 것이 중요하다.

3. 신뢰감을 주는 목소리로 말에 힘을 실어라.

목소리의 크고 작음을 의미하는 것이 아니다. 또박또박 힘주어 말해야 상대방

에게 자신의 뜻을 보다 효과적으로 전달할 수 있다. 배에 힘을 주고 말하는 연습을 해보자. 또한 답변할 때 나도 모르게 머리카락을 습관적으로 만진다거나 다리를 떨지는 않는지 평소 자신의 습관을 관찰해보고 고치도록 노력하자.

4. 지원하는 회사의 분위기와 이미지에 맞게 자신을 연출하라.

부드럽고 친근감 있는 표정을 기본으로 하되, 공기관 또는 금융계통의 면접에서는 더욱 신중하고 전문기다운 모습을 보이는 것이 플러스 요인이 된다. 반면 영업직이나 홍보 마케팅 직무 관련 면접에서는 좀 더 활기차고 적극적인 모습을 보여줄 필요가 있다.

5. 상대를 배려하는 매너를 익혀라.

면접관의 질문이 채 끝나지 않았는데 말을 꺼낸다거나 다른 지원자가 답변하고 있는 동안 편지를 피운다면, 이는 기본 매너를 익혔다고 보기 어렵다. 또한 면접장에 들어서고 나갈 때 적당히 허리를 굽혀 인사하고 '수고하셨습니다' 또는 '면접을 볼 수 있는 기회를 주셔서 감사합니다' 등과 같은 멘트를 남긴다면 예의 바른 지원자라는 인상을 남길 수 있을 것이다.

변신 과정



남자들도 자신의 피부 상태를 보고 뽀루지가 올라왔다면 이를 커버해주는 것이 깨끗한 인상을 만드는 데 도움이 되죠. 단, 뽀루지 정도로 BB 크림을 너무 많이 바르면 오히려 지저분한 인상을 줄 수 있으니 가볍게 두드려 발라주세요.



귀를 덮는 길이의 헤어스타일은 지저분해 보일 수 있어요. 면접 날짜가 잡히면 최소 3~4일 전에는 헤어컷을 해서 적당한 길이로 다듬는 것이 좋고요. 면접 당일에는 왁스를 이용해 머리를 띄우기보다는 단정하게 매만진다는 느낌으로 정돈해 주세요.



과한 화장은 면접관들로 하여금 거부감을 일으킬 수 있어요. 여성 구직자라면 피부 결점을 커버하는 데 중점을 두는 깔끔한 메이크업이 좋아요.



소영씨는 얼굴이 작기 때문에 머리카락이 너무 가라앉으면 인상을 망칠 수가 있어요. 그럴 땐 평소 하던 가르마 반대편으로 머리를 넘겨 빗질해주세요. 그러면 머리가 한결 풍성해 보일 수 있죠.

Before & After 사진 공개



Before



After



밝은 표정, 신뢰감을 주는 곧은 자세, 깔끔한 외모(단정한 헤어스타일, 깨끗한 피부, 세련된 옷차림)는 그냥 주어지는 것이 아니에요. 스스로 의식을 가지고 노력하지 않는다면 호감을 주는 이미지를 얻을 수 없죠. 면접을 위해서만이 아니라 입사하고 나서도 선배들에게 예뻐 받는 신입사원이 되고 싶다면 지금부터라도 이미지 관리에 노력해야 해요.





신중한 신입사원 이미지에 어울리는
밝은 컬러의 치마와 블라우스
블라우스와 치마 모두 ZOOC 제품

신입사원으로서 첫 출근 날 일으면
어울릴 체크셔츠와 네이비 컬러 정장
셔츠와 정장 모두 SIEG 제품



신입사원 첫 출근
복장으로 어떨까요?
이렇게 입고 어서 빨리
출근하고 싶네요~



준비된 신입사원
김소영, 하승훈입니다.
선배님들 잘
부탁드립니다!!



잡코리아 '한큐! 채용설명회'
대기업 채용설명회 동영상
시청 가능

소울뷰티디자인 소개

소울뷰티디자인은 외면의 향상된 모습을 통해 내면의 아름다움까지 얻
게 하고자 설립된 이미지 전문가 그룹이다.
퍼스널 이미지 컨설팅 · 메이크업 레슨 클래스 · 면접 컨설팅 등 다양한
프로그램을 운영하고 있다.
E-mail: beautyjiena@gmail.com
Homepage: www.soulbeauty.org

이미지 메이킹 원고에 도움 주신 분

소울뷰티디자인 김주미 대표님

(현) 서경대학교 미용예술학과 외래교수,
아이스타일24 패션웹진 <Sn@pp> 뷰티시크릿 칼럼 연재
(전) MBC 아카데미뷰티스쿨, 크리스찬쇼보 메이크업 강의,
잡코리아/커리어케어 전문 헤드헌터 및 커리어 컨설팅

의상 협찬 ZOOC(zooc.claehyun.co.kr), SIEG (www.sieg.co.kr)

프로페셔널 세일즈란 무엇인가?

윤남용

M3S 비즈리더십센터 대표, 강원지식산업교육원(KIE) 서울교육원장,
『대한민국 영업마케팅교과서』 집필 Nyoon99@hanmail.net



영업의 중요성과 미래 전망



우리나라 상위 1~10%의 경제적 부는 기업으로부터 그리
고 영업으로부터 창조되어 왔다. 지금의 삼성전자 같은 글
로벌 기업 또한 사·농이 아닌 공·상에서 출발하여 발전해
지금의 업적과 공적을 이뤄낸 것이다. 그런데 대학생들에
게 '졸업 후 어떤 부서에서 일하길 원하는가' 하고 물어보
면, 대개가 "저는 전략기획 또는 경영기획 분야에서 일하
고 싶습니다"라고 답변한다. 그러나 그들이 품고 있는 환
상에 걸맞은 수준으로 현실에서 자신의 생존과 발전, 성장
과 성취, 성공 등을 보장받을 수 있을까? 대개 기업의 높은
고위직(CEO, 고위 임원 등)들은 영업 부문에서 커리어를
쌓았고 다양한 실적과 성과, 공적을 이뤄낸 사람들이다.

물론 기업경영에 있어 모든 부서나 직무가 고르게 필요하
고 중요하지만 영업은 전 임직원을 먹여 살리는 중추적
역할을 담당하고 있으며 기업의 목표와 실적, 경영전략과
사업전략들을 달성하는 핵심적인 키-커버리지 역할을 하
고 있다고 해도 과언이 아니다. 또한 경기침체 시 기업이
구조조정을 하더라도 영업 부문은 최소한의 대상이 되기
도 한다. 영업은 제1선에서 시장과 고객을 접하는 생산적,
창출적 비즈니스 포스(BIZ Forces)이며, 직접적으로 매
출과 이익을 개발 및 개척하고 창조하는 기업 구성의 핵
심 부문이기 때문이다. 제품이나 상품이 아무리 좋아도
팔지 못하면 그것은 무용지물이라는 말이 있다. 그만큼
기업 운영에 있어 영업의 역할은 중요하다.

예로부터 영업, 세일즈 하면 다소 경시되고 가급적 하지
않으려는 관습적 문화가 있어 왔다. 이것은 유교사상에서
비롯된 문신 중시 사상 그리고 사농공상 신분과 계급문화
의 전통으로부터 이어져 온 것으로서, 지금은 많은 변화
가 생겼지만 아직도 내면에는 그러한 선입견이 존재하는
게 사실이다. 그러나 미국과 유럽의 선진국들에서는 이러
한 비즈니스(영업) 분야에 대한 우선적인 인정과 대우가
좋은 편이다. 현대사회는 너무나 빠르게 변하고 있다. 지
난 50여 년간의 변화는 우리나라의 지난 500년, 아니 1
천 년의 역사적 변화보다도 더 크고 빠르게 이루어져 왔
다. 그러니 이제는 영업에 대한 편견과 선입견 역시 그로
부터 벗어나야 할 때임이 틀림없다.

영업에 필요한 자질과 능력

필자의 오랜 경험에 비추어보면 영업은 본래 누구에게나 쉬운 일이 결코 아니다. 그러나 직무 처리에 따르는 어려움이 클수록 영업맨이 갖추게 되는 능력과 역량은 'Exclusive Power(독점적인 능력)' 같은 요소들이 많으며 또한 기업 내에서 성장의 기회도 많은 편이라 할 수 있다. 참고로 기업에서 직접적인 기여도가 낮거나 쉽게 대체 가능한 직무는 통련을 보장받기 어렵다.

이전에는 영업이란 남자들에게 적합하다는 편견이 있었지만, 최근에는 영업 부문에 있어 여성의 비중이 빠르게 증가하고 있다. 그렇다면 영업 직무를 수행하기 위해 필요한 자질은 무엇이 있을까? 수많은 항목이 있겠지만 우선 영업에 대한 ①의욕과 자신감 ②극기와 인내력 ③적극적인 추진력과 도전력 ④강력한 목표 달성 의식 등 이상 네 가지를 꼽겠다. 반대로 영업 직무에서 가장 장애가 되는 요소로서는 ①편한 자존심 ②과도한 체면의식 ③고정적인 주관이나 편견 ④소심증을 불러일으키는 강한 자의식 등이 아닌가 생각한다. 현 글로벌 경쟁 시대에서 기업 간 비즈니스는 치열한 영업 전쟁이자 제품 전쟁이며, 고객 만족 전쟁이라 표현할 수 있다.

날이 갈수록 취업이 더욱 치열해지고 있기 때문에 앞으로는 졸업 후 자신이 원하는 기업에 입사하기 위해 기업에 자신을 잘 알리고 팔 수 있는 프로페셔널 세일즈 능력이 필요한 것이 아닌가 생각한다. 당면한 취업 문제뿐 아니라 결국 사람의 삶과 인생 자체도 일종의 비즈니스적 요소가 많다고 본다. 따라서 앞으로는 영업 분야에 대한 더 많은 공부와 학습, 연구를 통해 영업 지식과 기술을 쌓아가는 것이 필요하다.

영업을 기반으로 한 성공 사례

국내에서 영업으로 성공한 입지전적(立志傳的) 인물을 꼽으라면 윤석금 회장을 들 수 있다. 윤석금 회장은 일반 영업사원으로 시작해 웅진그룹을 재계 약 30위까지 끌어 올린 바 있는 자수성가의 대표형 인물이다. STX의 강덕



수 회장도 재무 담당 관리 임원을 거쳐 그룹 회장의 자리에 오른 인물로, 정교하고 과감한 M&A 등을 통해 STX를 현재의 그룹사로 성장시켰다. 인터넷 시대에 e-비즈니스를 이용한 창업 성공 스토리의 예로는 소셜커머스 사이트 티켓몬스터의 신현성 사장을 꼽을 수 있겠다. 티켓몬스터는 비교적 복잡하지 않은 구상과 새로운 비즈니스 모델 아이디어를 접목해 성공한 예다. 신현성 사장은 티켓몬스터를 창업한 후 적극적인 영업을 통해 회사를 성장시켜 1000억 원이 넘는 금액에 매도하기도 했다. 위에서 본 것처럼 개인 성장은 물론 사업체의 성공은 영업과 지극히 밀접한 관계에 놓여 있다 해도 과언이 아니다. 때문에 현재 대학에 재학 중이거나 갓 졸업한 취업준비생들이라면 희망 직무 선택 시 영업 분야로의 진출도 신중히 고민해 볼 필요가 있을 것이다.

세일즈의 개념 정리 사례

■ 세일즈(Sales) 또는 영업이란?

사업 기회나 영업 기회가 있는 특정 타겟 고객 또는 예상 고객을 대상으로 세일즈 결과(판매고=매출, 이익)를 최대한 많이 창출하거나 획득하기 위해 수행하는 일련의 모든 영업 활동이나 비즈니스 행위를 일컫는다.

■ 영업의 역할

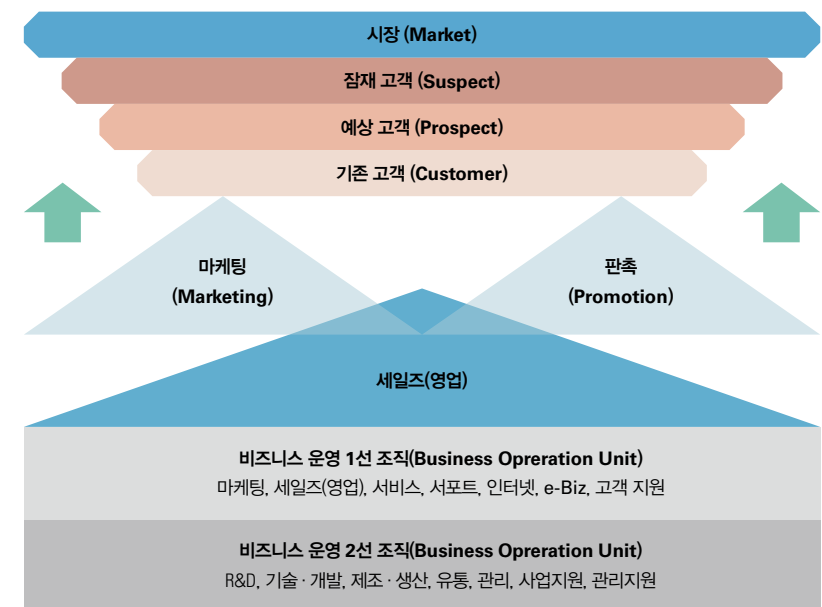
고객은 기업이 주는 기대감(Expectation)에 유인되고, 그 기대의 충족(Satisfaction)에 의하여 구매한다. 따라서 세일즈는 그 기대와 필요를 명확히 만족(Satisfaction)시켜야 하고, 그 충족을 최대한 보장(Guarantee)해야 한다.

■ B2B와 B2C의 구분

B2B 세일즈 주로 기업, 회사, 기관, 조직 등을 대상으로 고객 분석과 영업 전략 수립 등을 통하여 진행하는 판매 및 영업 행위

B2C 세일즈 주로 불특정 다수 또는 특정 다수 대상 그룹의 소비자 타겟에 직접 판매를 하는 영업 행위

■ 판매시장에 대한 지향도 - 시장, 잠재 고객, 예상 고객이란?



■ 세일즈(영업) 종류

세일즈(영업) 종류	적용 사례	주요 고객
유통 세일즈(Distribution Sales) 루트 세일즈(Route Sales) 주문 세일즈(Order oriented Sales) 개인 세일즈(Person to person Sales) 다단계 세일즈(Multi-step Sales) 피라미드 세일즈(Pyramid Sales)	백화점, 할인점, 마트, 쇼핑-마트, 쇼핑-샵 등 요구르트, 신문, 잡지, 주간·월간지 배달, 각종 루트 등 식당, 인터넷 쇼핑몰, Demand On 등 자동차, 보험, 가전제품, 각종 B2C, P2P 제품들 등 암웨이, 하이리빙, 인맥/지인중심 네트-웍 판매 등 특정상품·제품·이익의 판매 조직 등 (수익이 많음)	개인고객 B2C
채널 세일즈(Channel Sales) 산업 세일즈(Industrial Sales)	출판, 대리점, 유통점, 특약점, 라-셀러, 디스트리뷰터 기간제, 산업제, 생산제, 인프라 및 제품·솔루션·서비스	기업고객 B2B
인터넷 마케팅 & 세일즈(Internet Marketing & Sales)	인터넷 대형쇼핑몰, 중소 쇼핑몰, 전문몰, 오픈마켓, 경매 (주로 소비재, 제품, 상품이나 특정 서비스 등)	개인고객/기업고객 (B2C/B2B/P2P)

■ 탁월한 영업맨이 되기 위한 셀프 점검표

프로페셔널의 정확한 뜻과 추구 전략 12가지를 통해 자신을 비교·평가해보도록 한다. ⑦

NO	PF	추구 전략 포인트	추구 목표	자신의 직업과 직무, 일(Work)과 활동에서 집중하고 추구하는 BIZ 프로페셔널 포인트 12가지	자신의 체크 포인트(레벨)				
					매우	자주	중간	미흡	아니
					10점	7점	5점	3점	1점
1	P	체계적이고 전략적이다	효율성 ▲ 효과성 ▲	체계적이고 전략적으로 일하는 스타일과 패턴을 추구함					
2	R	생산적이다 (₩, \$, ¥)	생산성 ▲	구체적이고 직접적인 결과나 성과를 위해 일하는 목표의식과 집중력을 가지고 있음					
3	O	고객 이해	고객 이해 ▲ 상대 이해 ▲	고객, 시장, 산업에 관하여 좀 더 정확하고 깊은 지식과 정보, 이해력 고취					
4	F	정보력	고객 파악 ▲ 상대 파악 ▲	정확한 상황 판단을 위한 정보 수집 및 분석·활용력 강화					
5	E	우수성	탁월성 ▲	하는 일에 우수성과 탁월성 추구					
6	S	완벽성	완결성 ▲	하는 일에 완벽성과 완결성 추구					
7	S	실력과 능력	리더십 ▲	직업과 직무에 실력과 능력을 보임					
8	I	실적과 역량	검증된 근거 ▲	직업과 직무 실적과 역량의 자신감					
9	O	목표 달성	달성 가능성 ▲	직업과 직무 목표 달성 능력 높음					
10	N	경쟁력	경쟁 우위력 ▲	최종 승리(성공)를 위한 위닝 경쟁력과 차별화 전략 보유					
11	A	개척 정신	개발·개척력 ▲	직업과 직무에서 적극적 개발과 개척 정신, 실행력 보유					
12	L	도전 정신	도전·창조력 ▲	직업과 직무에서 도전 정신과 창조 에너지(열정) 보유					

합계
점수



자신의 레벨 체크	101~120점 ▲ 매우 우수	S급 레벨 비즈니스 프로페셔널 ()
	81~100점 ▲ 우수	A급 레벨 비즈니스 프로페셔널 ()
	71~80점 ▲ 보통	B급 레벨 비즈니스 프로페셔널 ()
	61~70점 ▲ 미흡	C급 레벨 비즈니스 프로페셔널 ()
	51~60점 ▲ 매우 미흡	D급 레벨 비즈니스 프로페셔널 ()

Behind Story

재미로 보는 영업



역사 속의 영업 · 54 영업맨에게 필요한 필수 아이템 · 56 <미생>과 <아부의 왕>으로 살펴보는 영업 · 58
영업맨이 가장 팔고 싶어하는 아이템 · 60

봉이 김선달과의 가상 인터뷰

만약 봉이 김선달이 아직까지 살아 있다면 분명 어떤 분야에서건 ‘영업왕’이 되었을 거다.

아마 서점 경제·경영 베스트셀러 가판대에는 이런 책이 진열되어 있겠지.

“영업이 제일 쉬웠어요” – 김선달 저

Q 무척이나 만나보고 싶었다. 그 이름도 유명한 봉이 김선달 씨, 이름이 김선달인 건 알겠는데 ‘봉이’는 당신의 호인가?

‘봉이’라는 호를 얻게 된 계기가 있었다. 하루는 장 구경을 갔는데 마침 닭장 안에 유달리 크고 모양이 좋은 닭 한 마리가 있는 게 아닌가. 그래서 주인을 불러 그 닭이 ‘봉(鳳)’이 아니냐고 물어봤다. 처음엔 닭 장수가 아니라고 했는데, 내가 모른 척하고 계속 물어보니 결국엔 주인이 그 닭을 ‘봉’이라고 하더라. 그래서 나는 그 닭을 사서 원님에게 가져다 바치면서 ‘이건 닭이 아니라 봉이올시다~’ 하고 고했다. 그랬더니 화가 난 원님이 내 볼기를 마구 치는 것이 아닌가. 그래서 나는 닭 장수에게 속았을 뿐 억울하다고 항변했다. 결국 그 닭 장수가 불러 왔고 나는 닭값은 물론 볼기 맞은 값까지 쳐서 큰 배상을 받았다. 그때부터 사람들이 나를 ‘봉이 김선달’로 부르더라.

Q 대한민국에서 초등학교 때 책 좀 읽어본 사람이면 모두 당신을 알고 있다. 인기를 실감하나?

아직도 내 이름이 인터넷 기사에 심심치 않게 오르락 내리락하니 조금은 실감한다. 깨끗한 공기를 캔에 넣어 파는 중국의 봉이 김선달, 태양의 지분을 판다며 설치하는 유럽의 봉이 김선달, 달나라를 분양한다는 미국의 봉이 김선달, 이게 다 기사 제목들이다. 누구도 상상하지 못하는 걸 판다고 하면 다들 나를 먼저 떠올리는 것 같다. 내가 대동강을 팔았던 게 강렬한 인상

으로 남긴 했나 보다.

Q 말 나온 김에 얘기해보자. 대동강을 판 사건은 상당히 센세이셔널했다. 조금 더 자세히 말해 달라.

사실 물을 팔아 대박을 터트리는 것을 의도한 건 아니었다. 한양에서 올라온 상인들의 행태가 꼴 보기 싫어서 좀 골려줄 생각이었다. 인부들을 매수해 돈을 조금 주고, 그 돈을 물을 뜰 때마다 내게 내라고 시켰다. 잘만 되면 거하게 한잔 사겠다고. 그 뒤로는 다들 아시는 대로다.

Q 인부들이 당신 말을 잘 듣는 편인가 보다.

그럴 수밖에. 나 같은 사람들은 인간관계가 제일 중요하다. 한번은 자기 마누라가 아픈데 약 한 첩 지을 돈이 없다며 어느 집 머슴이 찾아왔다. 남 어려울 때 모른 척해선 절대 안 된다. 약 지을 돈을 챙겨 주었더니 그 후로 나를 자기 주인보다 더 챙긴다. 이번에 대동강을 팔 때도 인부들을 모으는 일에 그 머슴이 한몫했다. 다른 인부들도 모두 내게 한 번씩은 빚진 사람들이다. 주막에 밀린 외상이 있으면 대신 갚아주고, 자주 술도 산다. 이 저잣거리에서 날 모르면 간첩인 거지. 이 사람들이 또, 의리가 대단하다. 어려울 때 한 번 돌봐주면 잊지 않고 갚으려 한다.

Q 그들의 도움이 없었으면 ‘대동강 판매 사건’도 없었겠다.

그렇다. 사실, 내가 요새 자서전을 준비 중인데 다들 내가 어떻게 대동강을 팔게 되었는지 그 과정을 궁금해하더라. 그런데 별것 없다. 두 가지가 중요했는데, 하나는 인간관계였고 나머지 하나는 자신감이었다. 인맥 관리는 어느 일을 하든 기본인 것 같다. 뜻하지 않을 상황에 도움받을 사람이 많도록 평소에 잘 관리해야 한다. 그 사람도 챙기고 그 주변 사람도 챙기고. 자신감이야, 두말하면 입 아프다. 나 자신도 확신하지 못하는 걸 남에게 설득시킬 수는 없지 않은가.

Q 요새 책도 쓰고 강기도 나간다고 들었는데, 현대인들이 당신에게 어떤 이야기를 듣고 싶어 하던가?

나는 소위 ‘스펙’이 없는 사람이다. 지방 출신에 양반도 아니고, 그래서 시작할 수 있는 게 한정돼 있었다. 공무원이 되어 나랏밥을 먹고 싶었는데, ‘출신’의 벽에 막혀 안 되겠더라. 거기예다 한양 놈들이 어쩌나 까칠하던지, 콧대 높기가 평양 기생들 저리가라였다. 좌절감만 가득 안고 귀향했는데, 그렇다고 술만 퍼마신다거나 건달 짓 같은 걸 하지는 않았다. ‘건전한 한량이 되자!’라는 내 인생의 모토대로 살다 보니, 유명해져서 강기도 다니고 책도 쓰고 있다.

Q 당신이 바라본 요즘 대한민국의 젊은이들은 어떤가?

요즘 젊은이들은 패기가 부족한 것 같다. 소위 ‘깡다구’가 없다. 나라고 대동강을 팔았을 때 간이 안 떨렸겠는가. 그래도 절대 쫓지 않았다. 남들이 생각 못한 아이디어를 실행할 때 필요한 건 자신감이다. 그리고 스펙 좀 그만 들먹였으면 좋겠다. 나를 봐라. 나는 지금 대기업 면접에 가면 자신 있게 이야기할 수 있다. ‘저는 강까지 팔아본 놈입니다.’ 그러니 면접관들이 내게 관심을 보이는 건 당연하다. 자신만의 이야기를 만들어봐라. 면접관도 사람이다. 매력적인 이야기를 해라. 그러면 당신도 현대판 봉이 김선달이 될 수 있다. ①

봉이 김선달

조선 후기의 풍자적인 인물. 평양 출신의 김선달이 자신의 포부를 위해 서울에 왔다가 양반 위주인 서러운 세상에 탄식하여 권세 높은 양반, 돈 많은 상인, 위선적인 종교인들을 골탕 먹인 여러 일화가 유명하다. 닭을 봉이라 속여 파는 장사꾼을 혼쭐내준 뒤에 ‘봉이’라는 호를 얻게 되었다.

영업맨들이 뽑은 필수 아이템 Best 5

배트맨에게는 배트카가 있어야 하고 아이언맨에게는 수트가 있어야 더 큰 힘을 발휘할 수 있다. 그렇다면 철인 같은 끈기와 정신력으로 회사 매출에 지대한 공을 세우는 영업사원들에게는 어떤 아이템이 필수적일까? 현재 영업직에 근무 중인 남녀 직장인 376명을 대상으로 영업사원에게 있어 필수 아이템은 무엇인지 조사했다.



남성 영업자들의 필수 아이템

남성 영업자들이 선택한 업무 관련 필수 아이템 1위로는 '자동차'가 선정됐다. 고객이 부르는 곳이라면 그곳이 땅끝마을이라 할지라도 신속하게 달려가야 하기 때문이다. 남성들에게는 값비싼 차가 로망 아니냐고? 영업맨들에게 있어 차란 자고로 잔 고장 없이 연비 뽕뽕 하면 장땡이다!

2위에는 '스마트폰'이 올랐다. 고객으로부터 걸려오는 전화를 빠짐 없이 받아야 하고 통화가 끝난 후엔 고객과의 통화 내용을 스마트폰에 기록할 수 있기 때문이다. 과거에는 고객 수첩을 들고 다니는 영업자들이 많았지만, 최근에는 스마트폰 하나로 고객 관리는 물론 정보 수집까지 다양하게 활용한다.

남성 영업자에게 반드시 필요한 아이템 3위는 '정장'이 차지했다. 물건을 팔자면 고객에게 무엇보다 신뢰감을 심어주어야 하기 때문. 깔끔하고 반듯한 이미지를 보여주기 위해 잘 다려진 와이셔츠는 물론 구김 없는 정장을 갖춰 입을 필요가 있다. 여기에 파리가 앉으면 미끄러질 정도로 잘 닦은 구두까지 신어준다면 금상첨화다.

썩빵과 양꼬가 뿜 수 없는 패키지라면, 운전이 있어 뿜 수 없는 필수품은 내비게이션이 아닐까. 영업맨들은 업무 관련 머스트 해브 아이템 4위로 '내비게이션'을 선택했다. "남자들이 성공하려면 세 명의 여자 말을 잘 들어야 한다고 하잖아요. 마누라, 캐디, 그리고 내비게이션 안내 음성. 내비게이션 말만 잘 들으면 어디든 제시간에 찾아갈 수 있죠!"

남성 영업맨들이 꼽은 필수 아이템 5위로는 '아이패드'가 올랐다. 아이패드에 제품 정보와 샘플, 카탈로그 등을 넣고 그 자리에서 바로 시현할 수 있기 때문이다.

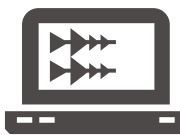
남성 영업자들이 꼽은 필수 아이템 1위부터 5위까지 살펴보니 자동차와 내비게이션, 아이패드 등 전자기기가 주로 올랐다. 이제는 영업을 위해 전자제품 정도는 능숙하게 다룰 줄 아는 능력도 필수처럼 보인다.



2위 스마트폰



3위 정장



4위 내비게이션



5위 아이패드



여성 영업자들의 필수 아이템

그렇다면 여성 영업자들이 선택한 머스트 해브 아이템 베스트 5에는 어떤 것이 선정됐을까? 1위에는 '스마트폰'이 올랐다. "영업은 외근이 많은 직무잖아요. 외부에서 고객과 통화하고 스케줄 체크하려면 스마트폰이 필수죠. 깜박하고 전화기를 들고 오지 않으면 불안해서 일을 처리할 수 없어요." 영업자들 사이에서 공통적으로 발견되는 직업병이 있다면 바로 '스마트폰 중독'일 것이다. 언제 고객에게 전화가 올지 모르기 때문에 손에서 스마트폰을 떼어놓을 수가 없고, 가끔은 전화벨 환청이 들리기도 한다고.

여성 영업자들이 꼽은 업무 시 반드시 필요한 아이템 2위는 '편한 구두'가 차지했다. 아찔하게 높은 하이힐을 신고 색시미를 뽐내고 싶을 때도 있지만 이리저리 뛰어다니며 바쁜 스케줄을 소화하려면 무엇보다 편한 구두가 제격이기 때문.

3위는 '향수'였다. 여성 영업사원을 역시 남성과 마찬가지로 깔끔한 이미지를 연출하기 위해 옷차림과 헤어스타일에 신경을 많이 쓴다. 완벽한 외모 관리에 정점을 찍자면 은은한 향기가 필요하지 않을지. 특히 향기는 고객에게 영업자의 이미지를 각인시키는 데 큰 힘을 발휘한다고 한다. 하지만 과유불급. 과한 향수 사용은 고객의 눈살을 찌푸리게 만든다는 점을 잊지 말자!

4위는 '명함 지갑'이다. 처음 만나는 사람에게 자신을 소개할 때 명함부터 전달하는 것이 에티켓. 영업자의 얼굴과도 같은 명함을 전달할 때 명함 모서리가 구겨져 있으면 첫인상도 구겨지게 마련. 명함을 소중하게 간직하고 다닐 수 있는 명함 지갑이 여성 영업자들이 뽑은 머스트 해브 아이템 4위로 선정됐다.

여성 영업사원들이 뽑은 필수 아이템 5위는 '영양제'였다. 목표한 매출액을 채우기 위해 항상 바쁘게 움직이는 영업사원들. 야근은 물론 잦은 접대로 인해 체력이 바닥나기 일쑤다. 이런 그들에게 에너지를 불어넣어 줄 영양제야말로 꼭 있어야 할 머스트 해브 아이템이다. ①



2위 편한 구두



3위 향수



4위 명함지갑



5위 영양제

웹툰 <미생> VS 영화 <아부의 왕>

영업맨을 꿈꾸는 자라면 한 번쯤 봐야 할 만화와 영화가 있다. 웹툰 <미생>과 영화 <아부의 왕>

이 바로 그것. 영업인들의 희로애락을 생생하게 그려낸 두 작품을 통해 직장생활이란 어떤

것인지, 그리고 영업직이란 무엇인지 대리 체험 해보기 바란다.

웹툰 <미생>

요즘 가장 '핫'한 웹툰을 꼽자면 단연 <미생>일 것이다. 2012년 1월에 첫선을 보인 <미생>은 <이끼>를 그린 만화가 윤태호의 신작으로 최근 '직장인의 교과서'로 통할 만큼 큰 인기를 끌고 있다. 한국기원 연구생으로 들어가 프로 기사만을 목표로 살아가던 주인공 '장그래'가 입단에 실패하고 '대기업 종합상사'라는 전혀 새로운 세계에 들어서면서 이야기는 시작된다. 감정고시 출신 고졸에 취미도 특기도 없지만 신중함과 통찰력, 따뜻한 마음을 가진 장그래는 입사 시험을 거쳐 대기업 종합상사의 직원증을 목에 건다. 비록 계약직이긴 하지만 합리적이고 배려심 깊은 상사들을 만나 열심히 일을 배워나간다. 과로로 늘 눈이 빨간 '오과장', '버디' 김대리, 무결점 만능 인턴 '안영이' 등 어느 직장이나 있을 법한 캐릭터들이 등장하며 회사생활을 세밀하게 묘사한 것이 <미생>의 특징. 매회 주옥같은 어록을 남기며 직장인에게는 따뜻한 위로와 조언을, 대학생에게는 인생의 가이드라인을 제시해주고 있다.



<윤태호 저, 위즈덤하우스>

영화 <아부의 왕>

'아부하라, 오늘이 처음인 것처럼.' 영화 <아부의 왕>은 눈치와 센스는 부족하지만 천부적 재능을 타고난 청출어람 제자 동식(송새벽)이 '감성 영업의 정석'이라는 비법책을 저술한 아부계의 전설 허고수(성동일)를 만나 벌어지는 이야기다. 정승구 감독은 이 영화를 통해 아부와 처세술이 직장생활에 미치는 영향을 고스란히 보여줬다.

아부계의 전설 허고수가 전하는 아부 비법은 다음과 같다. 첫째, 침묵의 법칙. 입과 몸을 쓰는 것은 하수들이나 쓰는 수법이다. 둘째, 3·4·5 법칙. 3초간 시선 고정, 4초 후엔 시선을 거둔다. 5초 동안 계속 생각하면 상대에 대한 공격과 다름없으니 삼갈 것. 셋째, 반가사유상의 그윽한 미소. 침묵의 순백색 베이스 위에 놓인 은은한 미소는 사람의 마음을 여는 황금 열쇠다. 미래의 멋진 영업사원을 꿈꾼다면, 지금 당장 허고수가 알려주는 금쪽같은 영업의 법칙을 메모해둘 것!



미생



"우리 일은 많은 사람을 상대해야 해. 얼마나 다양한데. 정면으로 봐." 지원팀 장차장은 자신을 힐끔힐끔 쳐다보는 장그래에게 따끔한 조언을 한다. 그리고 한 가지 충고를 덧붙인다. '남을 파악한다는 게 결국 자기 생각을 투사하는 거라고. 그러다 자기 자신에게 속아 넘어가는 거야.' 그런데 따끔한 조언을 한 장차장. 회사에서 뺏속에 구렁이가 열 마리는 들어 있는 여우로 무척 유명하다.

"먼저 같은 일을 하다 먼지가 되어버렸다." 누구나 내가 무슨 일을 하고 있는 건지, 지금 하는 일이 맞는지 고민 될 때가 있다. 하지만 지금 하는 일이 언젠가 도움이 될 것임을 의심하지 말자. 비록 '먼지 같은 일'이라도 말이다.

"이기고 싶다면 충분히 고민을 버려줄 몸을 만들어." 수많은 고민을 안고 살아가는 현대인들에게 선선한 위로를 전한다. 각박한 사회 속에서 승리하고 싶다면 먼저 건강한 몸부터 만들자. 누가 뭐래도 건강이 최고!

"애는 쓰는데 자연스럽고 열정적인데 무리가 없어. 어린 친구가 취해 있지 않더라고요." 퇴직 후, 회사에 복직하고 싶은 마음에 김과장은 오과장에게 돈을 건넨다. 오과장은 김과장에게 돈을 되돌려주며 '취해 있어서는 기회가 와도 아무것도 못 한다'는 말을 전한다. 그리고 오과장은 신입사원 장그래를 '취해 있지 않은 어린 친구'라고 표현하며 일이 잘 풀릴 때도, 잘 풀리지 않을 때에도 취해 있지 말아야 한다고 조언한다.

아부의 왕



"아부가 뭐니 아부가... 감성 영업!" 영업은 사람과 기업을 설득해야 하는 직무다. 따라서 사람의 마음을 움직일 줄 아는 능력이 반드시 필요하다. 허고수의 이 명언은 '설득에 있어 인간이 감정의 동물이라는 전제를 잊어서는 안 된다'는 한비자의 말과도 일맥상통한다.

"자존심은 냉장고에 넣어둬라. 버리지는 말고." 허고수는 동식에게 아침에 출근하기 전 거울을 보고 자존심을 냉장고에 넣어두라 한다. 여기서 '버리지는 말고'에 주목할 것. 아부는 사회생활에 필요한 처세술일 뿐! 자존심을 '버리진' 말자!

"상무님이 최선을 다하라고 해서 했습니...다......" 회사 상무와 등산을 하기로 한 동식과 직원들. 1등으로 정상에 오른 사람에게 '10만 원 뺑'을 하기로 하고, 상무는 직원들에게 "최선을 다하라"고 한다. 눈치 없는 동식. "최선을 다하라"는 상무의 한마디에 다른 직원들이 상무의 체력을 치켜세우며 얹치락뒤치락하고 있을 때 상무보다 좋은 체력을 과시하며 1등으로 정상에 오른다. 최선을 애도 때와 장소가 있는 법. 혼자 눈치 없이 행동하면 아니 아니, 아~니 되오!!!

이 드라마, 놓치기 있고 없기?

최근 직장인들에게 많은 공감을 얻고 있는 KBS <직장의 신>. 스스로 비정규직을 선택한 슈퍼갑 계약직 '미스 김'과 초딩 멘탈을 지닌 정사원 '장규직'. 그리고 88만 원 세대를 대변하는 인물, 3개월 계약직 '정주리'. 이름은 무뎌죽하지만 가장 따뜻한 상사인 '무정한' 팀장이 등장한다. 대기업 'Y.Jang'의 마케팅 영업 및 지원팀을 배경으로 그린 이 드라마는 영업직의 업무와 계약

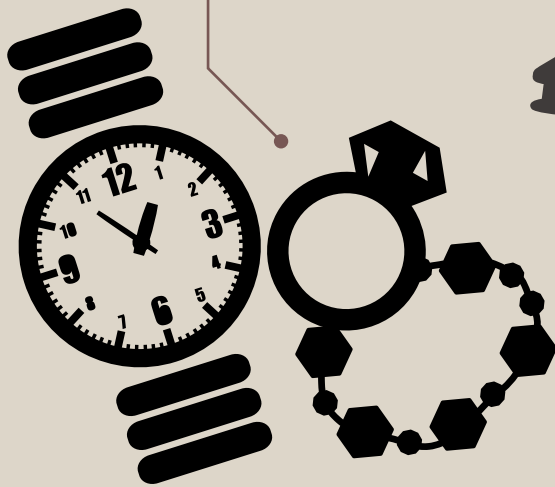
직의 현실 그리고 사회 초년생의 설움을 모두 담고 있다. 또한 완판을 위해 빨간 내복을 입고 홀소핑 모델을 하는 김혜수의 퍼포먼스나 28년간 맨손으로 감각류를 손질했다는 달인 김병만의 카메오 출연 등 매회 깨알 같은 재미와 유머도 빠뜨리지 않고 있으니 이 드라마, '완소' 드라마미이 틀림없다.



나 이거 팔고 싶어!!!

세상은 넓고 팔 수 있는 물건은 많다! 세상에 존재하는 무궁무진한 제품과 서비스를 중 영업사원들이 꼭 한번 팔아보고 싶은 아이템은 무엇일까? 현재 영업직에 근무 중인 남녀 영업사원 376명을 대상으로 질문한 결과, 주로 값이 많이 나가는 고급 제품을 팔아보고 싶다는 의견이 상대적으로 높게 나타났다.

1위 명품 시계 및 액세서리



2위 수입 스포츠카



3위 중장비



4위 교육서비스



5위 여행 상품



영업맨들이 가장 팔고 싶어 하는 아이템 1위에는 '명품 시계'와 '액세서리'가 올랐고, 2위에는 '수입 스포츠카'가 선정됐다. 이는 평소 동경하던 고가의 제품을 직접 만져보고 자주 접할 수 있다는 데 매력을 느낀 것으로 풀이된다. 비록 내 것은 아니지만 매일 고가의 액세서리와 스포츠카를 관리할 수 있는 것만으로도 대리만족을 느낄 수 있을 것 같아서 아닐까.

팔고 싶은 아이템 3위로 영업사원들은 '중장비'를 꼽았다. 한 번의 계약으로 여러 대를 팔 수 있고, 한 건 거래 성사 시 받을 수 있는 인센티브가 꽤 많기 때문으로 보인다. 특히 중장비 영업은 국내보다 해외를 무대로 한 활동이 많기 때문에 다양한 국가로 해외출장을 다닐 수 있다는 점도 매력적으로 다가간 것으로 풀이된다.

4위로는 '교육서비스'가 선정됐다. 최근 학생들은 물론 직장인들 사이에서도 자기계발 열풍이 불어 교육 시장이 확대되고 있고, 또한 스마트폰을 이용한 스마트러닝족이 늘어남에 따라 교육 영업 시장에 자신만의 블루오션을 개척할 수 있는 기회가 많아졌기 때문이다. 영업사원들이 팔고 싶어 하는 아이템 5위에는 '여행 상품'이 선정됐다. 바쁜 일정 때문에 해외는 물론 국내 여행조차 쉽게 다닐 수 없는 직장인들이다 보니 nim도 보고 뽕도 따는 여행상품 영업을 희망한 것으로 추측된다. ①

Epilogue

잡코리아 소식



영업직 취업 잡코리아에서 쉽고 빠르게... 62 잡코리아 글로벌 프런티어 10기를 찾습니다!... 64

「Job Times」 '영업 편' 발행 후기... 65

영업직 취업 잡코리아에서 쉽고 빠르게~

영업직에서 사람을 많이 뽑는다는데... 영업사원 채용 시 대학 전공이나 학점 등 스펙도 보지 않는다던데...

그런데도 나는 왜 번번이 탈락하는 걸까? 영업직을 희망하는 그대여, 효과빠른 잡코리아로 오라! 그대의 취업 실패 증상을 진단해 맞춤형 취업 전략을 제시하노래!

취업 스펙, 갖출 건 다 갖췄어요. 하지만 어떤 회사 영업직에 지원할지 모르겠어요~



② 업계동향 시시각각



③ 관심기업 알리미



+ 처방약 명확한 목표를 정하지 못하고 갈팡질팡하는 그대를 위해 취업 희망 기업 리스트가 적힌 '취업 노트'를 처방한다.

+ 처방 내용 본인이 취업하고 싶은 기업 또는 영업해보고 싶은 분야와 아 이템을 선정하지 못했기 때문에 남들 다 하는 기본적인 취업 스펙만 쌓은 것은 아닌지? 우선 국내 업종을 대표하는 기업과 대표 사업을 공부해서 도전해보고 싶은 업종부터 선택하자. 업종을 선택했다면 해당 업종에 속해 있는 여러 기업들 중 취업하고 싶은 기업을 1순위부터 10순위까지 정한다. 내가 지원하고 싶은 기업이 요구하는 스펙 수준을 확인하고 부족한 부분을 보완하도록 한다. 취업 목표 기업을 리스트업했다면, 해당 기업의 공채 시기를 놓치지 않기 위해 알리미 서비스를 신청해두자.

약은 약사에게 취업은 효과빠른 잡코리아에서~~~



+ 처방약 높은 스펙 가졌으면 뭐하노~ 면접장에만 들어서면 면접관들의 기에 놀려 횡설수설 답변하겠지 ~~~ 여린 마음을 가진 그대에게는 살벌한 면접장에서도 강심장을 가질 수 있는 '마음 상처 보호 밴드'를 처방하노라.



+ 처방 내용 면접에서 떨지 않으려면 그만큼 준비를 철저히 해야 한다. 면접 전에 해당 기업이 속한 업계 소식을 파악하는 것은 물론, 해당 기업 면접에 참여한 경험자들이 남긴 생생 후기도 꼼꼼히 읽고 가자. 기존에 출제됐던 면접 질문을 파악하고 예상 답변을 미리 준비하는 것도 효과적인 대비 전략이다.

④ 기출! 면접질문



학점 4.2, 토익 900점! 스펙은 뽕뽕한데 면접에서 번번이 탈락해요.



대학 내내 열심히 놀다 보니 졸업이 코앞이네요. 어디서부터 취업 준비를 시작해야 하나요?

+ 처방약 대학 시절 내내 공부하라고 엄마한테 잔소리 꽤나 들었을 당신! 그대에게 '센스 잔소리 마스크'를 처방하노니, 지금 당장 엄마에게 선물할 것!



+ 처방 내용 취업 스펙을 쌓지 못했다고 해서 좌절할 필요는 없다. 최근 기업이 원하는 인재는 높은 스펙을 가진 지원자보다 다양한 경험을 한 사람이다. 우선 기업 채용설명회에 최대한 많이 참석해라. 인사담당자가 직접 전해주는 기업의 인재상, 필요 자격 요건 등을 듣는다면 취업을 준비하는 데 한결 도움이 될 것이다. 만일 짧은 시간 안에 여러 채용설명회에 참여할 수 없다면 동영상과 채용 브로슈어 등을 통해 기업 채용설명회 정보를 얻도록 하자.

⑤ 채용설명회, 채용 브로슈어



대학생 최고의 낭만과 스펙!!!

잡코리아 글로벌 프런티어 10기를 찾습니다!



잡코리아 글로벌 프런티어란?

우리나라 미래를 이끌어갈 대학(원)생들로 하여금 세계 각국의 문화와 기술, 역사와 첨단과학 등을 직접 탐방하게 함으로써 많은 이들이 견문을 넓히고 우리나라 미래 비전을 제시할 수 있는 글로벌 인재로 성장할 수 있도록 잡코리아가 지원하는 해외 탐방 프로그램입니다.

글로벌 프런티어는 대한민국 젊은 꿈에 투자합니다

잡코리아 글로벌 프런티어는 **대한민국을 글로벌 인재 강국으로**

만들기 위한 투자이고 책임입니다.

잡코리아는 대한민국의 미래를 책임질 **젊은 도전에서**

그 희망을 찾습니다.

글로벌 프런티어는 경계가 없습니다

대한민국 대학(원)생이라면

어떤 조건도 없이 **누구나 참여**할 수 있습니다.

어떤 조건도 없이 **누구나 함께** 팀을 만들 수 있습니다.

어떤 조건도 없이 전 세계 **어느 곳이든** 탐방할 수 있습니다.

글로벌 프런티어 도전 방법

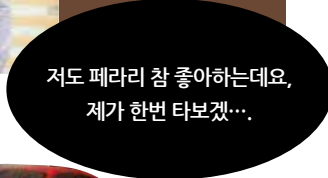
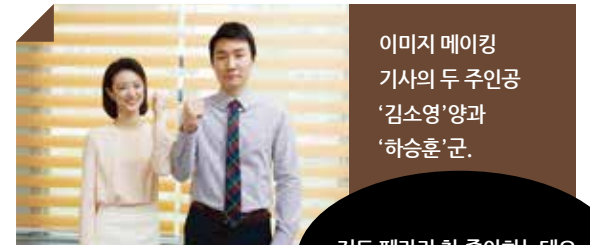
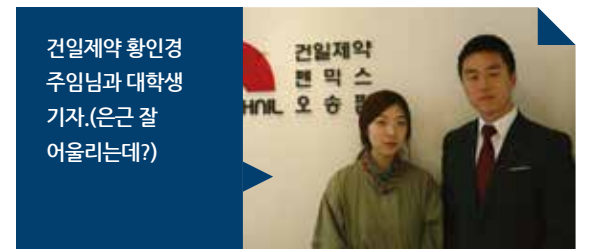
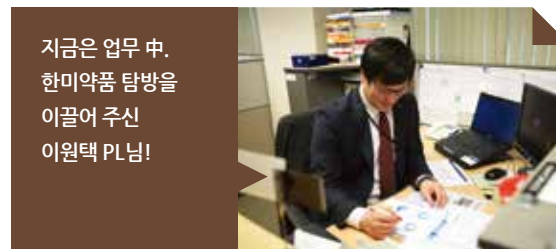


글로벌 프런티어 멘토링 안내

글로벌 프런티어 공식 사이트와 공식 페이스북 그룹에서 자세한 정보와 이전 기수 선배들의 멘토링을 받을 수 있습니다.

글로벌 프런티어 공식 사이트 frontier.jobkorea.co.kr

글로벌 프런티어 공식 페이스북 www.facebook.com/groups/globalfrontier



발행 후기



나광철

영업을 하는 친구에게 "영업 안 힘든냐?"고 물었다. 친구 왈, "이 세상에 안 힘든 일 있냐? 자기가 서 있는 곳이 세상에서 제일 힘들지... 하지만 인생도 긍정! 영업도 긍정! 사람은 긍정적인 마인드가 필요해!" 이 녀석, 참 긍정적인 놈이다. 연봉은 더욱 긍정적이다. 부러운 눈!



박재은

하루에도 몇 번씩 장이 꼬였다가 풀렸다. 입술이 바짝바짝 마르고 손에 땀이 났다. 이번 달 <Job Times>를 만들며 내가 겪은 중상이다. 유독 섭외가 힘들었던 '영업편'. 물론 인터뷰를 한 번에 OK 해주신 곳도 있지만, 공문을 10번 이상 작성하는 등 어렵게 섭외된 곳이 많았다. 이렇게 고난의 연속이었지만(개인적으로는), '어떻게든 책은 나오게 마련'이라는 마감의 법칙을 믿었더니 어느덧 마감일은 막바지를 향해가고 있고 손에는 하나의 원고만이 남아 있다. 실랑실랑 불바람이 불기 시작했다. 후딱 원고 털고 출가분한 마음으로 불나들이 가자. 룰루! P.S. 대학생 탐방 기사를 진행할 수 있도록 도와주신 건일제약과 한미약품 담당자님! 이 작은 지면을 빌어 진심으로 감사하다는 말 전해드립니다. 친절함에 반했어요!



변지성

단순히 영업을 '그냥 물건 파는 거 아니냐?'라고 생각하는 경우가 많은 것 같다. 심지어 취업준비생 중에서 '스펙도 낮은데, 그냥 영업이나 해볼까?'라며 쉽게 이야기하는 경우를 본 적도 있다. 사실 영업 직무에 대한 평가가 높아지기 시작한 것은 얼마 되지 않았다. 영업이란 어찌 보면 사람의 마음을 빼앗는 분야일지도 모른다. 그만큼 치밀한 전략과 스마트한 브레인(?)이 필요한 직업이 또 어디 있을까.



정주희

취업준비생 이미지 메이킹에 큰 도움을 주신 소울뷰티디자인 김주미 대표님, 비주얼 소조연 대리님 감사드립니다. 그리고 패기와 에너지가 짝퉁 느껴졌던 LG상사 김희영, 최지민 대리님. 두 분 덕분에 인터뷰가 아주 유쾌했네요~ 해외출장 시 항상 몸 건강히 안전하게 다녀오세요~



천재니

발: 발가락이 나와 닮은 딸래미와 함께 <Job Times> '영업편' 발행 기념으로
행: 행사하며
후: 후루룩 후루룩
기: 기동차게 맛있는 스파게티 먹으러 가야겠~



현영은

직장생활을 오래 할수록 허리나 손목, 위장에 탈이 나는 경우를 자주 보는데, 영업하는 사람들은 특히 간, 어깨, 발목·발, 목이 좋지 않다는 경우가 많았다. 건강 재테크, 젊을 때부터 하자!



취업 성공을 위한 행운의 편지

이 글을 보셨다면 주변 친구들 10명과 「Job Times」를 돌려 보아야 합니다. 그리고 잡코리아 좋은일 연구소 카페(<http://cafe.naver.com/goodkab>)를 방문해 '잡타임즈 좋아요' 게시판에 인증샷을 남기셔야 합니다. 그러면 취업에 성공하고, 연봉 팍팍 올려 받고, 대대손손 복 받습니다.