

안녕하세요 후배여러분.

저는 영림임업 영업부에 재직 중인 13학번 경영학과 박○○입니다.

영림임업에 취업하는 과정에서 고려대학교 경력개발 센터와 교수 분들에게 많은 도움을 받았기 때문에 저도 여러분들에게 조금이나마 도움을 주기 위해 이번 취업 수기를 작성하게 되었습니다.

저는 경력개발 센터를 통해서 영림임업에 대해 처음 알게 되었고 영림임업의 높은 연봉과 복지, 그리고 인테리어 내장재 분야에서 업계 선두라는 점 때문에 관심을 가지게 되었습니다.

영업부라는 말을 들으면 직접 발로 뛰며 상품을 판매하는 모습을 생각하실 거 같습니다. 하지만 영업에도 여러 종류가 있습니다. 그중에서 영림임업의 영업부는 매출 달성을 위한 판매 현황, 수금 현황 등 각종 지원 활동을 관리하고 전략을 수립하는 영업 지원 업무라고 생각하시면 됩니다.

그래서 처음 영업직이라고 들었을 때 제가 걱정했던 직접 물건을 판매하는 일이 없다는 점, 영업직이라 어쩔 수 없이 매출의 영향을 받기는 하지만 타 회사와 달리 실적제가 아니라는 점이 저에게 긍정적으로 다가왔습니다.

저는 현재 본사와 영업 현장(대리점) 사이에서 서로의 이견을 조율하고, 영업팀의 판매 현황을 관리하며, 조직별 영업 현황과 서비스 관리 현황을 파악하여 관리하고, 시장 상황과 영업지표를 분석하여 영업팀에 정보를 제공하는 등 다양한 역할을 수행하고 있습니다. 또 현장(대리점)의 어려움을 본사에 전달하여 애로사항을 해소하는 창구가 되기 때문에 현장 근무가 잦은 편입니다. 특히 이렇게 현장의 애로사항이나 불편사항을 등을 해결하면서 가장 큰 보람을 느낍니다.

그뿐만 아니라 영업 전략을 수립하고 표준화된 관리 체계를 구축하여 대리점의 영업 활동을 지원하며, 이러한 전략을 영업조직에 전달하는 업무도 맡습니다. 수금 실적을 관리·결산하며 매출채권의 회전을 관리하고 매출 이윤을 집계하는 것 역시 영업 지원 직무의 일입니다.

영업직은 사람을 상대하는 직업입니다. 다양한 사람들을 만나게 되므로 처음 보는 사람을 대하는 일에 낯을 가리거나 수줍음이 많다면 일하기 어려울 것 같습니다

다. 다른 사람에게 관심을 많이 가져야 합니다. 또한, 현장에서 예상치 못한 상황에 대처하는 경우가 생기기도 하기 때문에 빠른 상황 판단 능력과 순발력 있게 대처할 수 있는 능력이 있다면 더욱 좋을 것 같습니다.

마지막으로, 영업직은 제품만 판매하는 것이 아닌, 회사를 대표하는 얼굴이기도 합니다. 제품에 대해 누구보다 많은 지식과 정보를 알고 있어야 하고, 때문에 꾸준히 관심을 가지고 제품에 대해서 공부해야 합니다. 스스로가 잘 알고 있어야 당당하게 회사를 대표해 제품에 대해 설명할 수 있기 때문입니다.

회사의 복지는 좋은 편입니다. 업무용 차량과 사외 기숙사를 제공해 주고 제공되는 법인 카드로 업무와 관련된(교통비, 유류비, 식사비, 회식비 등) 모든 비용을 처리할 수 있기 때문에 회사 업무를 하면서 사비를 지출할 필요가 없습니다. 그리고 현재 주 52시간 근무제를 시범 시행하고 있기 때문에 근무환경은 앞으로 더욱 좋아질 것이라고 기대합니다.

제 주변에 취업을 준비하는 친구들이나 제가 취업을 준비했던 과정을 돌이켜보면 대기업의 브랜드 가치에만 관심을 두는 경우가 많았습니다. 하지만 그보다 더 중요한 것은 회사의 업무가 본인과 잘 맞는지, 본인의 가치와 성향에 부합한 회사인지 파악하는 것입니다. 때문에 담당하게 될 업무나 회사의 비전을 중심으로 취업을 준비하는 것을 추천합니다.

연봉이나 복지도 중소기업 중에서 처우가 좋은 회사가 많기 때문에 편견 없이 회사를 탐색하시면 좋겠습니다. 여러분들 모두 각자의 분야에서 원하시는 좋은 성과를 거두셨으면 좋겠습니다!