

“목발 짚고도 사무실 돌며 영업... ‘지독한 양반’ 소리 들었죠”

성공 신화를 쓴다
내가 최고



기아자동차 광주전남영업본부 광주시청지점의 신경현(45) 차장은 지난해 기아차 199대를 판매했다. 14년간 영업사원으로 일하며 광주전남지역 판매왕만 4번을 차지했다. 그는 “연간 300대 판매가 목표”라고 밝혔다. /니명주기자 mjna@kwangju.co.kr

하루 5시간 사무실 40군데 돌며 고객 개척

14년 경력 판매왕만 4번... 지난해 199대 판매



“영업사원은 열정과 자신감이 전부죠. 긍정적인 마음으로 꾸준히 발품을 팔아보니 성과가 보이더라고요.”

“고객에겐 자신감으로 대하라”가 그의 금과옥조로 여기는 첫 번째 영업방침이다. 자신있게 상품을 설명하지 않으면 고객이 망설인다는 것. 고객에게 제품설명을 하면서 중요한 것은 정확한 ‘타이밍’을 잡아 구매를 결정하도록 해야 하기 때문에 ‘타이밍을 잡아라’가 두 번째 영업원칙이다. 구매를 고민하는 시점에 과감히 계약서에 ‘사인’을 요구하라는 것.

‘판매보다 사후관리에 힘을 쏟아라’는 세 번째 영업전략이다. 계약이 성사된 것으로 끝내면 1대만 팔지만, 관리가 되면 10대가 따라온다는 말이다.

기아자동차 광주전남영업본부 광주시청지점의 신경현(45) 차장은 지난해 광주·전남지역에서만 기아차 199대를 판매했다. 14년간 영업사원으로 일하며 광주전남지역 판매왕만 4번을 차지했다. 2010년엔 무려 225대를 팔았다. 그가 14년간 고객에게 건넨 차만 2000여 대 남짓. 신씨처럼 ‘판매의 경지’에 다다른 ‘영맨’(영업사원)은 전국 40여명에 불과하다. ‘영맨이 천지’라고 말할 신 씨의 연봉은 1억9000만원이다. 남부럽지 않는 연봉을 받기까지 좌절과 이를 악문 노력이 필수였다.

“대학을 졸업하고 서울에서 첫 직장을 얻었는데 2년도 못써서 IMF를 맞았어요. 회사가 공중분해됐는데 어떻게 할 도리가 없었죠. 광주에 내려와 화물도 나르고, 일용직으로 일하며 힘든 세월을 보냈죠.”

광주에서 기아자동차가 생산되는 것도 몰랐던 그는 1년여 방황 중에 대학 선배의 권유로 기아차 영업사원에 응시했고, 합격통보를 받았다. 간단한 교육을 마치고, 영업에 발을 들였다. 맨 처음 그가 한 일은 무(無)에서 유(有)를 창조하는 마음으로 뛰어난 ‘개척’, 사무실이 몰려있는 동구 급남로 1가부터 북구 수기동까지 건물의 모든 사무실을 돌며 홍보를 했다. 인사와 명함을 건네고 돌아서기를 하루에 5시간씩, 40군데의 사무실에 얼굴을 알렸다.

영업을 전혀 모르는 신 씨로서는 그저 ‘직접 만나 이야기 기하자’ 전략뿐이었다.

“도심 상인들이 저 같은 신입사원 한 두번 봤겠어요? 쫓겨난 적도 많고, 심리적으로 상처가 심했어요. 하지만 좌절감이 들기 전에 사무실을 또 갔습니다. 그 뒤로 또 가고, 그때가 되니 열심히 한다는 말이 들리더라고요.”

첫 달 실적은 4대. 신입 영맨에게 큰 성과였다. 성실성을 인정받아, 소개가 꼬리를 물었다. 개척의 원칙도 정했다. ‘대화를 5분 안에 끝내 불필요한 시간을 줄이고, 판매보다는 상품에 대한 자량을 먼저 하자.’

학교 동문·지인 소개 등 ‘얼굴을 아는 사람’의 판매보다 자신이 개척한 시장에서 주문이 더 많은 것을 깨달은 신씨는 하루 3시간 이상, 발품을 팔았다. 사고로 다리를 다친 그가 목발을 짚고 사무실을 방문한 것은 유명한 일화.

“다리를 다쳐서 병원에 입원해 있는데 마음이 편치 않아서 목발을 짚고 나왔습니다. 목발 짚은 영업사원을 보자 방문한 사무실 사람들이 다들 황당하게 쳐다보는 데 저는 오히려 오기가 생기더라고요. 그 상태로 나중에 그 사무실을 또 갔더니 ‘지독한 양반’이라는 말까지 들었어요.”

항상 출입을 거절당했던 하남의 한 공장에서는 신씨가 목발을 짚고 나타나자 결국 그의 출입을 허가했다. 신씨는 이 공장에서 임원용 차만 40대 이상을 판매했다.

개척시장에서 판매가 상승하면서 그는 2004년 90대를 팔았다. 연간 60~70대를 팔면 ‘훌륭한 수준’이라는 이 시장에서 1999년 입사한 뒤 5년 만에 이룬 성과였다. 2005년엔 148대로 판매량이 치솟았다. 이 기간에도 초심을 잃지 않고 사무실을 도는 발품은 빼놓지 않았다.

“습관이 되니 나중엔 사무실 방문을 하지 않으면 무언가 허전하고 힘들었어요. 영업의 성과는 많은 소통에서 나오는 것이 확실하거든요.”

판매 뒤 애프터서비스에도 남다른 노력을 기울였다. 그가 ‘나를 잊지 말아요’ 전략이라고 말한 사후 서비스는 차를 구입한 고객에게 주기적으로 전화를 하고, 때론 사무실을 찾아가 선물을 주며 자신이 계속 차를 판매하고 있다는 것을 꾸준히 홍보하는 방법이다. 그의 휴대폰에 저장된 전화번호만 1800명. 그 중 70%는 ‘관리 대상’이다.

수 많은 낮은 사람과 매일 부딪아야 하는 영업사원으로서 상처 치유도 중요하다고 그는 설명했다.

“영업은 나와야 싸웁니다. 많은 사람들을 상대하면 많은 상처를 받을 수 밖에 없죠. 스스로 ‘힐링’ 하는 것도 중요해요. 상처를 치유해야 다음날 밝은 얼굴로 고객을 상대할 수 있거든요.”

판매왕으로서 자신과 같은 영맨들에게 조언도 남겼다. “고객에게 돌직구를 던져라”였다.

“고객은 구매의사가 90%에 도달했다라도 망설이기 마련입니다. 이때 ‘다시 한번 생각해보십시오’라고 말하면 대부분이 정말로 ‘다시 생각하겠습니다’라고 답변합니다. ‘바로 계약하십시오’라고 말하는 것이 중요합니다.”

/임동률기자 exian@kwangju.co.kr

www.kjhr.com

since 1982

창업 31주년 국제보험기

- ✓ 첨단 디지털 기술로 필요한 소리만 **똑똑하게 들립니다.**
- ✓ 착용시 아주 작은 사이즈로 **거부감이 없습니다.**
- ✓ 많은 고객과 상품관리로 **가격이 부담없습니다.**

디지털 보험기(미국·독일·덴마크)를 정기적으로 서비스를 받으세요

본점 062)227-9940	충장점 062)227-9970
목포점 061)262-9200	장흥점 080)222-9975
서울점 02)765-9940	순천점 061)752-9940

신양파크호텔 **5월 가정의 달 페스티벌**

가족·스승 동반 이벤트 | 행사기간 2013. 5. 1(수) ▶ 5. 31(금)

행사1 중식당 SET메뉴, 일반식사 4인 이상 드실 경우 1인 무료

〈특별메뉴〉(대)사이즈 주문시(소)사이즈 가격 적용 판매 돼지고기 탕수육(大) →₩41,800 → ₩30,800 전가복(大) →₩82,500 → ₩60,500 ※회원 중복 할인 적용 되지 않습니다.

행사2 양식당 스테이크 (안심/등심) 4인 이상 드실 경우 1인 무료 ※회원 중복 할인 적용 되지 않습니다.

행사3 중식당&양식당 이용고객 경품추첨 (당일 명함 수거 및 번호 배부 추첨) 5월 3일~10일, 15일 스승의 날 17일 석가탄신일, 21일 부부의 날 (점심) 오후 2시 (저녁)오후 8시 추첨 레스토랑 상품권 각 1매

Membership 신설 신양파크호텔의 품격있는 VIP로 초대합니다

- ① 휘트니스 Gold 멤버십 (보증금 0) 6개월 : 125만원 1년 : 248만원
- ② First Class 포시즌 멤버십 297,000원

Shin Yang Park Hotel
예약 및 문의 062)228-8000/221-4101~3