

유통 꿈나무의 단단한 초석

장희석 / 유통관리사 2급



나의 취업 경쟁력, 유통관리사

대학시절, 졸업하신 선배님을 초청하는 'Home coming day' 행사에 참여했습니다. 그 곳에서 일본 유통업체에 종사하고 계시는 선배님을 만나 유통업에 대해서 듣게 되었습니다. 저는 선배님의 생생한 경험담을 들으면서 '유통업은 역동적이고, 도전이 숨 쉬는 곳'이라는 느낌을 받았습니다. 또한, 일상생활 모든 것이 유통과 매개해 있다는 것을 알게 되면서 저는 유통에 관심이 생겼습니다.

그러던 중 유통관리사 자격증을 알게 되었습니다. 취득하고 싶은 욕심이 생겼습니다. 빠르게 취득하려 했지만, 쉽지 않았습니다. 시험이 어려워 번번이 낙방했습니다. 그래서 생각을 달리 했습니다. 시간을 길게 두고 완벽하게 공부해서 자격증을 취득한 후에도 공부한 이론을 현실에 적용시킬 수 있는 '실력'을 만들기로 결심했습니다. 결국 약 1년간의 준비 끝에 2013년 4월, 합격할 수 있었습니다.

군 전역 후 취업준비생이 된 저는, 유통업계에 취업하기로 마음먹었습니다. 이를 위해 유통과 관련된 아르바이트를 했습니다.

주로 대형마트에서 판매 아르바이트를 했는데, 유통관리사에서 배운 이론들을 활용하여 큰 성과를 이루었습니다.

특히 홈플러스에서 추석 선물세트 판매를 할 때에는 고객의 눈에 띄는 골드 매대 진열, 계산대 앞 평매대 진열 등 고객동선을 고려하고, 총동구매를 유도할 수 있는 상품 배치를 담당 매니저에게 적극적으로 건의하여 매출을 3배 이상 올리는 성과를 냈습니다.

본격적으로 취업 전선에 뛰어들었을 때 유통관리사 자격증은 법정계열을 전공한 저에게, 상경계열 학생들에 비해 부족했던 '유통전략 지식'과 '마케팅 지식'을 채워주었습니다.

롯데 면접에서 경쟁사 '맥도날드'와 '롯데리아'를 SWOT 분석하라는 질문, 본 아이에프 면접에서 '방문했던 매장의 상권을 분석하여 매출을 늘릴 수 있는 방법'을 말해보라는 질문에 누구보다 정확하고 자신 있게 대답할 수 있었던 것은, 유통관리사 자격증 취득 당시 공부했던 내용 덕분이었습니다.

입사 5개월 만에 매출10배 대박까지

취업에 성공한 후에도 유통관리사는 제게 큰 도움이 되었습니다. '도매상 및 특약점, 소매점의 유통경로' 파악, 제품 발주, 적정재고 유지, 판매촉진 전략 수립 등 업무에 대한 이해가 빨랐고, 매장 레이아웃에 대한 지식이 있어 거래처와의 커뮤니케이션도 원활하게 수행할 수 있었습니다.

결국 유통관리사를 통해 습득할 수 있었던 지식들 덕분에 업무에 빠르게 적응할 수 있었고, 입사 5개월 만에 '백화점 매출 10배 신장'을 이룬 사원이 될 수 있었습니다. '갤러리아 백화점 식품관'은 거래규모와 판매량이 작아 영업사원들로부터 큰 관심을 끌지 못하는 곳이었습니다. 그러나 입사 3개월 차에 갤러리아 백화점 담당을 맡게 된

저는 다르게 생각했습니다. 쾌적한 쇼핑공간은 고객의 구매 욕구를 높이는 데 충분했고, 주변 상권을 볼 때 상업지구 중심부에 위치하고 있다는 점, KTX역사가 5분 거리에 있다는 점, 1차 상권 내에 CGV와 이마트 트레이더스, 먹자골목이 위치한다는 점, 수많은 아파트와 주상복합건물들이 상권 인근에 입지한다는 점 등을 고려해 보았을 때 이곳은 매출을 늘릴 수 있는 여건이 잘 조성되어 있다고 확신했습니다.

저는 한 달 동안 매장 담당자와 협업하며 제품 등록 및 행사 제안을 하였고 고객동선을 고려한 섬매대 배치, 눈에 띄는 상품진열과 POP 광고판 설치, DM 및 쿠폰북을 이용한 할인판매 등 가용할 수 있는 모든 유통전략과 마케팅 지식을 동원하여 판매 전략을 기획했습니다.

이 전략은 성공적으로 이루어졌습니다. 고객은 섬매대 위에 넓게 진열되어 있는 제품과 POP 광고에 큰 관심을 보였습니다. 또한 가격할인 행사에 “생각보다 싸다”라는 반응을 보이며 구매를 망설이지 않았습니다. 결국 제품의 판매 회전율이 높아지게 됨으로써 재발주가 활발히 이루어졌고, 거래 규모는 더욱 커지게 되었습니다. 이를 통해 기존 매출의 10배를 신장시킨 성과를 올릴 수 있었습니다. 이 후에도 매월 다양한 행사를 기획하여 제품의 판매량을 유지했고, 월 매출 30만원인 매장에서 300만원이라는 매출을 지속적으로 낼 수 있도록 만들었습니다.

이러한 노력은 타 지역 영업사원들에게도 벤치마킹 되어 전국적으로 백화점 매출이 상승하는 중요한 계기가 되었습니다. 또한 이는 본사 유통부서에도 보고되었고 저는 입사 5개월 만에 주목받는 신입사원이 될 수 있었습니다.

유통관리사 자격증은 비록 수많은 자격증들 중 하나이지만, 저에게는 좋아하는 일의 길잡이처럼 다가옵니다. 이는 공부하는 과정에서 많은 시간과 불합격이라는 어려움이 있었지만, 간절하고 꾸준한 노력으로 취득했기에 가능한 것이라고 생각합니다.

이 의미 있는 자격증이 ‘국내 저명한 유통전문가’라는 제 꿈을 이룰 수 있는 단단한 초석이 될 수 있다고 생각하며 앞으로의 회사 생활과 업무능를 향상에도 큰 자신감과 도움을 줄 수 있을 것이라고 확신합니다.