



수원 AK Plaza 인턴쉽 소감문

경영학과 이자영

유통업, 그 중에서도 백화점 영업관리에 관심을 가지게 된 것은 인천의 한 백화점에서 매장 스태프로 아르바이트를 하면서 매일 뵈던 현장관리자를 보며 왠지 모를 동경을 갖게 되면서부터였다. 하지만 대학생의 입장에서 영업관리 직 군을 경험해보는 것은 생각보다 쉽지 않은 기회였기에 사실 마음 속으로만 간직하며 유통관리사 자격증 공부, 문류, 인사 수업 등을 통해 영업관리인으로서 필요한 역량들을 쌓고자 나름의 방식으로 노력했다. 그러다 2015 년 동계학기로 국제학부에서 수원 AK Plaza 동계인턴을 구하게 되었고 이번이 꿈을 좇을 마지막 기회라는 생각에 지원하여 운이 좋게도 참여할 수 있게 되었다.

백문이 불여일견이라는 말처럼, 인턴생활은 많은 것을 경험하게 해주었고, 기존의 생각에 많은 변화를 주었다. 그 동안 소비자의 입장에서 느끼던 업무에 대한 기존 생각에서 벗어나 구체적인 업무 내용과 그에 따른 필요한 역량, 각각의 스포츠브랜드의 이해, 수원상권만의 특징을 파악할 수 있었다. 그 중에서도 다양한 브랜드매장의 협력사원들을 상대해야 하는 영업관리의 특성상 특히 나는 이번 인턴을 통해 대인관계 속에서 경영인으로서 갖추어야 할 자세가 무엇인지 깊이 생각해볼 수 있었던 것 같다. 그 대인관계의 첫 번째는 영업관리자와 협력사원들과의 관계이다. 그 동안 내가 살아온 사회에서의 관계는 단순했다. 친구, 선후배 정도가 내 전부이었는데 이들과 나의 사이를 이어주는 것은 정에 의존한 인맥들이었기에 늘 마음 가는 대로 어울렸던 것 같다. 하지만 기업에 들어가면 복잡한 이해관계로 형성되는 관계가 많아지는데 이 때문에 감정적인 행동보다는 기업의 입장에서 행동하고 거기에 맞춰 협상과 협력이 오가야 함을 알 수 있었다.

두 번째는 같은 팀 내 직원들과의 대인관계였다. 운이 좋게도 우리 PC 는 작년 12 월 베스트 CS 상을 받았을 정도로 높은 실적을 보이는 팀 중 하나였는데 팀원 분들 모두 에너지가 넘치고, 직업정신이 강한 분들이어서 어깨너머 그들의 모습을 보며 많은 점들을 배울 수 있었다. 특히 팀원들이 직무에 상관없이(심지어 나의 의견까지도 신중히 경청하고) 서로의 의견을 존중해주고 자신의 휴무까지 반납하며 같은 팀의 일을 도와주려 하는 솔선수범의 자세를 보여준

것을 지켜보면서 요즘 채용준비를 하며 경쟁만을 생각하고 있던 나에게 상호 존중과 협력의 미덕을 깨닫게 해주었다.

이번 산학협력인턴은 나에게 큰 주사위를 던진 것과 같았다. 사실 나는 지난 가을학기 규모가 크진 않지만 한 상장기업의 직원으로 채용되었다. 하지만 안주보단 도전을, 타의보다는 보다 주체적으로 삶을 살길 바랬고 일을 그만두고 결국 이전부터 관심을 가져왔던 유통업의 한 분야인 AK 인턴 쉽에 참여하게 되었다. 인턴을 마친 지금도, AK 플라자의 인턴으로 들어오길 잘했다고 생각한다. 나에게 이런 백화점 현장의 열기와 업무를 직접적으로 경험하게 해준 김용기 교수님을 비롯한 교내 관계자 분들, 그리고 AK 플라자 측에도 깊은 감사의 말을 전하고 싶다. 이번 인턴 쉽은 앞으로의 도전에 주눅들지 않게 할 차별화된 큰 무기이자 경영인으로서 갖추어야 할 자세가 무엇일지 깊이 생각하게 해준 훈계가 되어주었다. 이제 학교를 졸업하고 사회로 뛰어드는 낯선 첫발이지만, 이번 인턴 쉽을 통해 받았던 교훈과 에너지를 그대로 이어나가 가까운 미래에 꼭 원하는 일을 할 수 있는 기회를 붙잡을 수 있었으면 한다.

