

2015. 12. 21 (월) ~ 2016. 02. 19 (금)
아주대학교 AK PLAZA 산학협력 인턴 임화선

2015년 12월 21일부터 2016년 2월 19일, 애경그룹 유통부문 - 아주대학교 산학협력인턴으로 활동한 지난 두 달은 저에게 하늘이 준 기회이자 꿈같은 시간이었습니다. 20년을 수원에 거주하고 수원에 있는 아주대학교로 통학한 저에게 AK PLAZA는 백화점 이상의 랜드마크이기 때문입니다. 한 해가 넘어가는 중요한 시기에 그토록 꿈꾸던 AK PLAZA 인턴으로 활동하며 저에게는 많은 변화가 있었습니다.

첫째, 유통의 꿈이 더욱 더 확고해졌습니다. 아주대학교 유통경로관리론을 수강하고 유통관리사를 취득하며 유통의 꿈을 다져왔기에, 애경그룹 유통부문 - 아주대학교 인턴십은 유통을 실제로 경험할 수 있는 더할 나위 없는 기회였습니다. 각 브랜드를 관리하는 현장관리자로 매장을 점검하고 시시각각 매출에 집중하며 생동감 넘치는 유통의 현장을 경험할 수 있었습니다. 같은 브랜드 매장이라도 협력 사원이 바뀌거나 매장 위치가 바뀔 때마다 매출이 크게 변화하는 모습을 보며 유통의 역할이 얼마나 중요한지 느꼈습니다. 잘 닦은 도로에서 좋은 자동차가 달릴 수 있듯, 잘 닦은 유통 체계에서 좋은 상품이 순환될 수 있음을 배웠습니다.

둘째, 소통의 힘을 키웠습니다. 현장 관리자의 하루는 소통으로 시작하여 소통으로 끝났습니다. 매출 향상을 위해서 브랜드 본사, 매장에 실제로 근무하는 협력 사원, 고객, AK PLAZA 직원, 팀원들과 끊임없이 대화하는 것이 중요하기 때문입니다. 특히 백화점이라는 유통 업체는 고객을 위한 서비스가 중요한 만큼 고객의 소리에 집중해야했습니다. 실제로 고객 컴플레인을 전사에 공유하여 협력 사원과 고객과 일일이 소통하고 갈등을 해결하는 모습을 보며 현장 관리자가 왜 ‘가교’라 불리는지 이해할 수 있었습니다. 고객뿐만 아니라 수많은 이해관계자들을 만나며 ‘밝은 인사’와 ‘경청’이 소통의 시작임을 다시 한 번 느꼈습니다.

셋째, 열정을 키웠습니다. 인턴을 마친 후, AK PLAZA 수원점 김진태 전무님께서는 ‘열정이 무엇이나?’ 라는 질문을 하셨습니다. 열정을 표현할만한 셀 수 없이 많은 정의들이 떠오르지만 저에게 열정은 ‘포기와 희생을 감수하는 힘’입니다. 포기와 희생을 기꺼이 감수하면 서도 밝게 웃을 수 있는 힘이 열정이라 생각하기 때문입니다. 두 달 동안 새벽같이 출근하셔서 항상 밝은 웃음으로 인사를 건네주시던 팀장님, 휴무도 반납하고 미팅을 위해 사무실로 출근하시던 대리님, MD 개편을 위해 새벽까지 매장을 지켜주신 주임님과 담당님의 모습에서 열정을 보았습니다. AK PLAZA 수원점이 지난 13년 동안 유지한 수원의 랜드마크 자리는 바로 제가 두 달간 직접 보고 느낀 열정의 결과물이었다고 생각합니다.

‘열정이 무엇이나?’ 지난 20년 ‘애경백화점’에서 ‘THE AK TOWN’으로의 변화를 지켜보고, 애경 유통 채용콘서트에 참석하고, 애경 유통 공채에 지원하고, 애경 유통 - 아주대학교 산학협력인턴을 수행하며 AK PLAZA의 열정을 키웠습니다. 꿈을 이루도록 기회를 주신 아주대학교 국제학부와 AK PLAZA 수원점에 감사드립니다. 열정을 다하겠습니다!

