

AK플라자 인턴ships을 하면서

행정학과 김해리



AK플라자 인턴을 하면서 정말 재미있기도 하면서도 많은 것을 배울 수 있었던 기회였습니다. 첫날 여러 팀 중에서 앞으로 두달 동안 일하게 될 팀을 선택할 수 있게 해주셨는데 저는 여성의류팀을 지원했습니다. 영업관리 여성의류팀 안에는 여성캐주얼pc, 여성정장pc, 영캐주얼pc로 나뉘어 있는데 그중 영캐주얼pc로 배정받았습니다. 영캐주얼pc에서 담당하는 브랜드들은 비교적 젊은 사람들을 타겟으로 만드는 옷들이기 때문에 평소에도 관심있고 자주 구매했던 브랜드여서 담당하게 된 브랜드를 익히는 데에는 어렵지 않았습니다. 하지만 평소엔 자주 구매하고 익숙하다고 해서 그 브랜드들에 대해 많이 아는 것은 아니기 때문에 틈틈이 인터넷으로 각 브랜드들의 역사와 어떤 스타일을 중점적으로 내세우는지 등을 블로그나 브랜드 홈페이지, 뉴스기사 등을 통해 조사하였습니다. 또한 직접 매장에 나가서 브랜드들마다 어떤 옷들이 지금 잘나가고 있는지 매니저들에게 물어보고 행사장에 행사가 깔려있는 브랜드들은 어떤 행사 테마로 깔렸는지 등 자주 매장에 나가 매니저나 직원들과 소통을 하였습니다. 영업관리라는 직무는 특히 사람들과의 소통이 제일 중요하다는 것을 느꼈습니다. 근본적인 목표는 백화점의 매출을 향상시키는 것이고 이를 이루기 위해서는 매장에서 고객들에게 상품을 많이 팔도록 하는 것이라고 생각합니다. 영업관리는 말 그대로 백화점 영업을 잘 이루어 질수 있도록 관리하는 것으로, 잘나가는 상품들의 물량을 최대한 확보하고, 행사를 준비할 때도 한정된 공간에서 최대한의 매출을 뽑을 수 있도록 브랜드 선정과 물량확보를 위해 끊임없이 각 브랜드 본사와도 긴밀한 관계를 유지하도록 노력해야 하는 직업이라는 것을 느꼈습니다.

영업관리자를 SM(sales manager)이라고 하는데 SM분들이 일하시는 것을 보면서 정말 설 틈이 없이 바쁘다는 것을 느꼈습니다. 정해진 업무만 있는 것이 아니라 한 pc당 최대 4명의 직원이 있는데 담당하는 브랜드가 약 45개 브랜드입니다. 그렇기 때문에 매주 행사계획을 짜고 일자별로 매출분석하고, 각 브랜드 매니저 관리뿐만 아니라 직원이나 아르바이트까지 관리하게 됩니다. 또한 고객으로부터 담당브랜드에 컴플레인인 들어오면 관리자로써 직접 고객을 응대하고 해결해야 하기 때문에 SM이라는 직업이 정말 한 가지 일만 잘한다고 해서 되는 것이 아니라는 것을 다시 한번 느낄 수 있었습니다.

이번 인턴ships을 통해 그 전까지는 좁은 시야를 가지고 자격증이나 시험 성적이 중요하다고 생각했었다면 그런 것보다는 여러 가지 새로운 경험을 해보는 것이 중요하다는 것을 느꼈습니다. 특히 유통부문에 일하게 되면 남들보다 빠르게 예측하고 끊임없이 새로운 아이디어를 만들어 내야 하는데 여행도 자주 다녀보고 새로운 사람들도 많이 만나볼 필요가 있다고 느꼈습니다. 사회경험이 없이 이번 인턴경험이 처음이어서 실수도 많이 하고 부족한 부분도 많았지만 그것 또한 배우는 과정이라고 생각했고 앞으로 회사생활에 있어 좋은 밑거름이 될 수 있다는 생각을 했습니다. 앞으로 취업을 준비하면서 새로운 도전을 많이 해보고 우연한 기회로 유통부문 인턴을 하면서 유통 분야에도 많은 관심을 갖게 되어 자격증이나 어학능력에 있어서도 이러한 방향으로 준비를 해야겠다는 생각을 했습니다.