

파란학기 무역전문가 양성프로그램 참가체험수기

TEP : 정수조리기 수출 모델

영어영문학과 202021716 이준희

한 학기간 열정을 다해 참여했던 TEP 프로그램은 저에게 정말 많은 것들을 경험하게 해주었습니다. 저는 4학년이지만 아직 정확한 진로를 정하지 못한채 한상곤 교수님의 국제무역실무와 통상영어 강의를 우연히 수강하게 되었습니다. 교수님의 강의를 들으며 무역지식들을 알게되었고, 생소하지만 해외를 대상으로 하여 상품을 판매하고 구매한다 점이 흥미로웠습니다. 그래서 교수님이 지도교수로 운영하시는 TEP 프로그램에 관심을 가지게 되었습니다. 특히 저희가 팀을 꾸려 한 기업의 무역부 직원이 되어 주도적으로 바이어발굴을 하고, 수출협상을 전개하고 상품을 판매한다는 내용이란것을 알게되었을 때 무조건 해야겠다고 생각했습니다. 실제로 팀이 꾸려지고, 총 5명의 아주대학교 학생이 '하우스룩' 기업의 무역부 직원이 되어서 e-catalog 제작, company profile 제작, 기업 홍보, business letter 작성 및 바이어발굴등의 활동들이 너무나도 재밌었습니다.

저는 싱가포르, 네덜란드, 영국, 베트남 4개국을 대상으로 하여 약 60건 이상의 바이어를 발굴하였는데, 한 건도 답장이 오지 않았습니다. 수출을 꼭 성공시켜야겠다는 마음이 강하게 있어서 zoominfo, 링크드인 등등 다양한 바이어를 연결시켜주는 사이트들에 들어가서 바이어발굴을 시도해보았지만 쉽지 않은 과정이었습니다. 하지만, 다행히 kotra 해외 거래선 발굴 서비스(유료)에서 베트남의 한 유통회사와 연결이 되어 한 곳과 수출협상을 전개할 수 있었습니다.

저는 팀내에서 주로 business letter 작성을 하였습니다. 통상영어 과목에서 샘플로만 보고 과제로만 작성했던 문서작업을 실제 바이어대상으로 작성하고, 또 kotra에서 해외 거래선 발굴 서비스를 진행해 답변이 와 수출협상을 하고 해당기업대상으로 견적서 작성을 실제로 했었을 때 가장 뿌듯하고 기억에 남는 순간이었습니다. 그리고 견적서 작성시에 'FOB, T/T/ ...' 등 관련 무역 용어들이 많이 나와서 무역지식 또한 매우중요하고 꾸준히 공부해야겠다고 생각했습니다.

사실 저희팀은 파란학기를 진행하면서 팀원변동이 있었고, 바이어발굴이 된 시기도 늦은편에 속해 팀의 역량을 100퍼센트 발휘하기엔 조금 어려운 부분이있었습니다. 하지만, 팀원분들 모두 다 끝까지 자신의 몫을 열심히 해나가면서 따라와주셨고 저희팀은 수상은 못했지만, 파란학기 과정을 잘 마무리할 수 있었습니다.

저에게 있어 약 4개월간의 파란학기 과정은 무엇보다도 자기주도성을 높여주었고 직무를 찾을 수 있는 계기가 되었습니다. 앞서 언급했듯이 기존 정규과목이라면 경험하지 못했을 것들을 직접 발로 뛰고 의견을 제시하고 성과를 내고 부딪히면서 체험할 수 있었고, 이로인해서 저의 직무도 구체화시킬 수 있었습니다. 앞으로 더욱 성장해나가기 위해 끊임없이 노력하고 공부하겠습니다.