

성실로 일군 '셀러리맨 신화'

●●
성공시대

입사 15년만에 법인장 고속승진

미주 현대종합상사 백사훈 법인장



월급쟁이라면 한번쯤 생각해 보는 최고 경영자의 꿈을 이룬 이는 어떤 사람일까.

더욱이 한국 대기업 LA지사에서 사원으로 출발해 지사장의 자리에 올랐다 하면 '이 바닥'에선 전설로 쳐줄 만도 하다.

현대종합상사 백사훈(52) 미주법인장.

백 법인장은 1989년 현대에 차장으로 입사, 지난해 1월 LA지사장으로 승진, 다시 올해 1월 미주 현대종합상사를 총괄하는 미주 법인장의 자리에 올랐다.

그러나 그는 여전히 15년 넘게 한 숯밥을 먹은 직원들에게는 '백 부장님'으로 통한다. 그의 직위가 올랐다

6000만 달러의 계약을 성사시킨 만큼 독보적인 세일즈 실적을 자랑한다.

도대체 어떻게 그렇게 엄청난 세일즈 기록을 갖게 됐느냐는 질문에 그는 "가장 중요한 것은 얼마나 성실성의 것 시공을 원하는 업체에 입맛을 쏙쏙히 맞춰 주느냐 하는 것이 입찰을 따는 성공의 열쇠"라고 말한다.

그리고 바로 이런 꼼꼼하고 주도면밀한 그의 성격은 입찰을 따는 것이 불가능해보이는 것조차 성공으로 이끌기도 했다.

지난 96년 네바다 주정부가 콜로라도강에 변압기 2대를 설치하기 위해 입찰을 부쳤고 이에 현대가 응찰했지만 한 미국 유력업체보다 가격이 10%나 높아 성공이 불투명했었다.

그러나 백 법인장은 주정부가 요구하는 사양들을 꼼꼼히 챙겨 프리젠테이션을 한 결과 결국 입찰은 현대에게 돌아오

로컬 출신 첫 최고경영자 발탁 화제 '고객중심 마케팅' 독보적 세일즈 유명 '지금도 프로젝트 현장이 가장 편해요'

고는 하나 사실 하는 일은 예나 지금이나 변한게 없기 때문이다.

백 법인장은 "여전히 프로젝트에 매달리고 현장 찾아가고 직원들 독려하고...그러다보면 하루가 다간다"며 "법인장이 되기전이나 지금이나 하는 일은 별반 차이가 없다"고 말한다.

78년 현대종합상사 미주지사 창립 이래 최초의 로컬출신 지사장과 법인장이라는 기록을 한꺼번에 거머쥔 그는 한사코 이 '이례적인 승진'에 특별한 비법은 없다고 손사래 친다.

그러나 모든 성공이 그렇듯 가만히 그와 이야기를 나누다보면 백 법인장은 참 특별한 구석이 많은 사람이다.

현재 올해 매출 1억3000만달러 달성을 앞두고 있는 현대종합상사에서 그는 CEO로서뿐만 아니라 세일즈맨으로서도 독보적인 위치를 굳혀왔다.

현대종합상사가 파는 것은 철강과 변전기, 컨테이너, 강파이프, 크레인 등 철강·중공업관련 제품들.

1회 프로젝트 하나만으로도 1000만~2000만달러는 훌쩍 넘어 한건에 수천만달러가 왔다갔다 하는 대형 공사가 그의 손에서 결정되는 셈이다. 듣는 것만으로도 스트레스가 넘쳐난다. 그래도 그는 '한창 때'는 혼자서도

게 됐다.

그는 "월급쟁이 보람은 결국 자신이 목표한 일을 잘 해결 했을때가 아니겠냐"며 "그 재미에 열심히 일하다 보니 이자리까지 오게 된 것 같다"며 웃는다.

그래도 로컬 출신 지사장이어서 회사생활에 힘든점이 없냐는 질문에 그는 고개를 흔든다.

백 법인장은 "로컬 출신이라 본국에서 파견은 직원들과 차별했으면 여기까지 올 수도 없었다"며 "현대 사문화 자체가 로컬이다 본국직원이다 차별은 전혀 없다"고 말한다.

15년간 번듯한 휴가 한번 간적 없고, 여전히 베개맡에 휴대폰을 놔두고 잠들며, 시간절약을 위해 야간비행기에 몸을 싣고 당일날 LA로 돌아오는 일중독 CEO이기도하지만 직원들의 사기가 자율에서 나오는 것인지를 알고 있으며, 협력업체는 물론 후배들에게도 계산이 아닌 감동을 선사할 줄 아는 '쿨'한 CEO이기도 하다.

아직도 갈길이 멀다며 바쁜 걸음을 재촉하는 이 근사한 CEO의 내일이 벌써부터 궁금해진다. 건강한 삶의 땀냄새 가득한 그의 여정에 동행하는 후배들도 참 행운이라는 생각도 함께

철 직원으로 출발, 최근 LA 지사장에 이어 미주 법인장직에 오른 현대종합상사 백사훈 법인장은 지독한 일중독 CEO이기도 하지만 협력업체는 물론 후배들의 마음까지 움직일 줄 아는 가슴 따뜻한 CEO이기도 하다. <임상범 기자>