



28. 기자재 구매 대행 MD가 되는 길

학습내용	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 직업현장 탐방 - 기자재 구매 대행 MD ▪ 기자재 구매 대행 MD에 대한 이해 ▪ NCS를 통해서 본 기자재 구매 대행 MD
학습목표	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 현장 직업 전문가를 통한 기자재 구매 대행 MD의 현황을 파악할 수 있다. ▪ 기자재 구매 대행 MD의 역할에 대해 이해할 수 있다. ▪ NCS를 통해서 기자재 구매 대행 MD로서 진로 수업 설계서를 작성할 수 있다.

<직업현장 탐방>

여러분 MD란 말 들어보셨나요? MD는 상품의 기획부터 시작해 판매까지 담당하는 사람으로 패션을 다룬다면 패션MD, 주얼리를 다룬다면 주얼리 MD, MD는 전 산업분야 어디에나 존재합니다. 오늘은 기업의 유지와 보수, 자재를 다루는 MD에 대해 알아볼 텐데요. 기업에서 필요한 자재들을 콕콕 짚어 제공하는 사람들 서브원 MRO MD 김민수 대리를 만나봅니다. 약자입니다. maintenance, repair operation 이라는 이제 뜻인데, 이제 메인テナンス는 뭐 유지한다는 뜻이고요. 리페어는 이제 수리, 오퍼레이셔는 저희가 이제 뭐 보수라든지 이런 각종 산업 기업군 기업체산업에 필요한 각종 이런 유지하고 뭐 수리하고 이러는데 들어가는 소모품류, 이제 그런 자재를 통칭 MRO 라는 구매 용어입니다. 이제 MRO MD라 하면 그런 이제 소모품 자재들을 저희가 다양하게 이제 상품 소싱을 해서 고객한테 뭐 적기에 납품까지 해드리는 중간 역할을 하는 일인데요. 기업을 대상으로 해서 기업들이 필요로 하는 소모성 재료들을 저희가 찾아드리고 원하시는 가격에 맞게끔 또 원하시는 장소에 원하시는 일정에 그거를 갖다드리는 거까지 챙기는 그런 역할을 하고 있습니다. 기업이 필요한 재료라, 어떤 것들이 있을까요? 간단히 예를들면은 저희가 자주 먹는 그 커피 맥심커피 이렇게 있잖아요. 이것들을 생산하기 위해 그 공장에 설비들이 있을 텐데요. 설비들을 돌아가게 하는 윤활유라던 지, 작업하시는 분들이 끼는 장갑, 안전화, 안전복 이런 직접적으로 상품에 보이지는 않는데 거기를 만들기 위해 필요한 각종 그 부수적인 재료들이죠. 이런 걸 이제 소모성 자재 MRO자재라고 표현을 합니다. 그래서 저희는 이것을 대신 헤드림으로서 원가도 절감해드리고 업무 효율성도 높여드리고 이러한 일을 대행하고 있습니다. 말씀하신 것을 찬찬히 들어보니 이 일을 하려면 다양한 지식과 능력이 필요할 것 같은데요. 자, 전투준비 끝. 이제 뭐부터 시작하면 좋을까요? 사실 저 같은 경우에는 전공을 경영학 하고 회계학을 했었는데요. 어차피 경영학이라던 지 회계

학을 전공한 친구들은 보통은 어떤 이런 기업이나 회사에 들어가서 어떤 자기가 이제 하고 싶은 분야의 일을 하는 게 이제 주로 가장 큰 목적인데요. 그때당시엔 이런 구매라는 행위가 있는지는 잘 몰랐습니다. 이제 MD라는 막연히 멋있고 뭔가 고객한테 물건을 이렇게 좀 제공한다는 그런 측면인줄 알았는데 저 같은 경우 상당히 사람 만나는 걸 좋아했고 계속 사람들과 부딪히는 걸 좋아했기 때문에 이렇게 현장에 나가서 이렇게 뭔가 그런 일을 갈망 했었습니다. 그래서 이제, 해외 글로벌 시장 확대가 좀 주력을 하고 있는데, 그러다보니까 무역업무도 많이 있습니다. 무역을 전공한 친구도 좋고, 그러다 보니까 해외 또 나가야되니까 어학, 뭐 중국 어라던지 베트남어, 다양한 전공에 그 한 친구들이 저희 회사에 들어와 있고요 사실 지금 현재에도, 그래서 자기가 원하는 분야를 해도 크게 문제는 없을 거 같습니다. 적극적이고 활동적이며 창의적인 직업군. 어떤 성격이 이 일과 맞을까요? 저는 센스가 좀 필요한 거 같아요. 그러니까 뭐 센스라는 거는 근데 본인이 어떻게 뭐 노력한다고 되는 게 아니니 그거는 일단은 뭐 있으면 좋은 거구요. 제가 볼 때 가장 필요한 능력은 사람들과 만나서 그 사람을 내편으로 만들 수 있는 대화 스킬이라던지, 아니면 뭐 그 사람과 뭐 눈높이를 맞춰서 뭐 잘 들어주고 재미있게 얘기해주고, 인간관계가 사람들 만나는데 있어서 그 풀어 나갈 수 있는 그 능력이 가장 중요한 것 같습니다. 저 같은 경우는 이제 잘했던 거는 제가 초등 학교때 뭐 중학교 고등학교 전부 반장을 다 했거든요. 남들 앞에서 나서서 뭘 이렇게 대화한다든지 얘기하고 뭐 혹은 뭘 제안하고 이끌어주고 리더십이죠. 그런 건 좀 잘했던 거 같아요. 다른 친구들에 비해 좀 어렸을 때부터 앞에 나가서 얘기하고 뭐 주도적으로 이렇게 했던 그런 것들이 결국에는 지금 이렇게 사람들을 만나고 고객들을 만나면서 대화해주고 뭐가 필요하신지 이런 걸 느끼는데 좀 많이 도움 됐던 거 같아요. MD라고 하면 매출에 대한 부담감을 늘 안고 있어야하고 고객이 원하는 것을 콕콕 집어내는데 여러 가지 힘든 부분이 많은 직업인데요. 저희 회사의 특징은 상당히 다양한 상품에 대해서, 이제 소모품, 공장에 돌아가는데 아주 중요한 제품이다. 뭐 눈에 안보여서 그렇지 근데 매일같이 그런 것에 대해서 구매 해주고 되게 신경을 많이 써야되기 때문에 상대적으로 좀 바쁜 편이고요. 다양한 산업군, 뭐 금융쪽도 있고 제조, 비제조, 서비스, 유통 다양한 산업군이 있는 고객들을 만나 볼 수가 있고 그 고객들은 어떤 일을 하고 있고 어떻게 구성되어 있고 고민은 무엇인지, 아주 많은 기회를 접할 수가 있어요. 정보적인 측면이라던지해서, 되게 제가 많이 배우고 성장하는 기분이 들어요. 가장 큰 장점인거 같습니다. 다양한 산업군의 고객을 만나다 보니 듣도 보도 못한 생소한 제품을 접하기도 한답니다. 어마어마하게 많은데요. 제가 최근에 맡고 있는 산업군이 제약 산업군입니다. 약, 약을 만드는, 몰랐는데 뭐하나 실험을 하시더라도 예를 들어서 실험용 생쥐도 있을 거구요. 뭐 식물 동물도, 필요하면 뭐 그 동물이 먹는 동물의 사료, 이런 것부터 해서 원숭이 뇌라든지, 그러니까 되게 독특한 그런 구매를 최근에 좀 의뢰를 하셔서 찾아본 경험이 있어요. 그런 거는 사실 저도 되게 몰랐죠. 그런 시장이 있는지도 몰랐고, 그런 것도 있고 뭐 다양한 경험을 많이 하고 있습니다. 가장 궁금한 질문, 돈을 잘 벌수 있는 직업인가요? 이 MRO업계가 있는데 MRO 사실 좀 10여개가 있는데 국내에, 가장 제가알기로는 대우는 좋게 받는 거로 알고 있어요. MRO 라는 이 구매특성이 굉장히 생소하고 많이 모르기 때문에 이것을 배운 전문 지식 가지고 컨설팅 회사에 들어가서 혹은 회사를 차리셔서 교육기관 같은데 들어가서 교육을 하시거나 그런 일은 하실 수 있고 저도 이렇게 뭐 괜찮은 거 같더라고요. 조금 이른 질문일 수 있지만 대리님은 퇴직 이후 어떤 일은 계획하고 계신가요? 저는 그렇게 생각은 안 해봤는데 정년 이후에든 이전이든 저는 사실 사람 만나는 걸 계속 좋아하기 때문에 모임도 많이 가져가고 제가 또 주도하는 모임도 만들고 뭐 취미활동이 됐던, 뭐 업무적인 게 됐던 그렇게 하는게 제

목표이자 뭐 네, 단순히 나중에 그 숫자로 보이는 성적이나 어떤 그런 수치를 만들기 위한 행동이 아니 많은 사람들과 만나고 친구들도 만나보고 다양한 대외활동도 해보고 업력 역량을 좀 키워봤으면 좋겠어요. 그러다 보면 자연스럽게 그 스펙은 따라올 거 같고요. 회사에 들어와서도 좋은 대학 나오고 더 성적이 좋은 친구보다 훨씬 더 성과를 내고 인정받는 사람이 될 거 같습니다. 다양한 경험을 해보시고 많은 사람들과 교류해서 자기 역량을 한번 키울 수 있는 그런 청소년기를 보냈으면 좋겠습니다.

<한 걸음 더! 꿈Job이 TIP>

NCS를 기반으로 한 직업탐구, 기자재의 구매대행, MD가 되는 길에 대해서 알아보도록 하겠습니다. 기자재 구매대행이라고 하면 안 나옵니다. 그래서 직업정보를 워크넷에서 검색할 때는 MD라고 검색하면 나올 건데요. MD도 사실 나오진 않아가지고 상품기획전문가에 가장 가깝게 나오고요. 유관하게는 비주얼머천다이저 웹마케터, 웹머천다이저 이렇게 볼 수 있겠습니다. 상품기획전문가로 해서 MD를 한번 보도록 하겠습니다. 우리가 MD라고 하면 시장동향을 파악해서 신발이나 의류나 용품, 액세서리 등에 대한 상품을 이제 기획하는 볼 수 있고요. 매출이라던 지 소비자의 구매유형, 시장동향을 파악해서 디자이너에게 이제 물품을 성공가능성을 판단한다거나, 구매하는 사람이라고 하면 대체로 이제 구매전문가니까 구매를 하겠죠. 상품기획 전문가는 이제 상품을 이제 기획하는 일을 하는데요. 소비자가 원하는 상품이 무엇인지 이제 파악해서 만드는 활동을 하는 사람이 이야기합니다. 이들의 업무가 신상품에 기획, 발굴, 아이디어 개발 이런 쪽에도 있고 컨셉트 개발하고, 시제품 개발하고 업무로만 이제 이렇게 하지만 그 업무와 더불어서 동시에 소비자 욕구를 평가하고 분석하고 소비자 유형, 구매 패턴, 어떤 것들을 하는지, 언제 하는지 패턴을 분석하고 시장성에 있는 신상품 뭐가 있는지 이제 발굴하고 생산, 개발, 구매, 판매, 재고 이런 상품흐름에 전 과정을 총괄하는 일을 바라볼수가 있습니다. 그래서 타업체하고 협업을 해야 되는 이런 일들이 특히 많을 수가 있고요. 소비자에게 판매를 유도하는 활동에 이르기까지 할 수 있겠습니다. 근데 보통 우리가 MD라고 하면 머천다이저디렉터라고 해서 많이 아실 건데요. TV 보다보면 쇼호스트 있지 않습니까? 쇼호스트도 일종의 이제 MD역할을, 물론 MD가 앞에 있습니다. MD가 따로 있고 그다음 쇼호스트는 MD가 가지고 온 상품을 가지고 고객에게 최대한 설명을 잘해주는 역할인데요. 그 전에 우리 눈에 보이지 않지만 MD들이 이제 모든 제품들을 합니다. 우리가 쉽게 가는 편의점은 경우도 MD가 합니다. 우리 대형마트에 가더라도 그 모든 구매하는 게 MD가 하는 거죠. 상품들을 구매하고 TV에서도 하고, 쇼핑몰에서도 하고 온라인에도, 그래서 웹MD라는 이런 말까지 할 정도로 하는데요. 상품 전반 있는 것 들을 구매하고 기획하고 유통하고 관리하고 디스플레이 하고 인테리어 하고 매장을 구성하는 모든 일들을 다 하는 부분을 MD라고 볼 수 있겠습니다. 그래서 우리 보다보면 당연히 이제 국내MD 뿐만 아니라 해외 상품들까지도 이렇게 봐야겠죠? 그중에 또 여행상품 같은 경우에도 이제 하기도 하고요. 경우에 따라 강사들 같은 경우에도 사람을 채용할 때도 마찬가지로 이렇게 상품 구성을 하는 부분도 있다고 합니다. 금융 보험 상품들도 이제는 자기가 스스로 이렇게 설계를 하는 부분도 있죠. 근무환경은 대체로 이제 직접 사내에서 근무하시는 분도 있지만 현장을 좀 돌아다니면서 시장조사하고 거래업체하고 회의하고 좋은 상품을 어떻게 해야 될지 아무래도 이제 출장이 좀 많고요. 왜냐하면 생

산재조 하는 업체들 유통은 어떻게 잘되고 있는지 봐야 되고, 경우에 따라 선진사례들도 봐야 되고 참, 경쟁업체들도 봐야 되고 전시나 진열상태도 봐야 되다 보니까 때로는 이제 고정적이 아니고 좀 이동이 많고 야근을 해야 될 때도 많은 직종입니다. 그래서 특별한 자격이나 요건이 이렇게 있는 건 아닌데 그래도 대체로 이제 전문대학이나 4년제를 졸업한 경우가 많고요. 의사소통 능력이나 시장조사, 분석능력 그런 바이어 국내바이어, 해외바이어 또 한다면 아무래도 외국어를 구사한다면 해외 바이어하고 의사소통 능력이 있다면 조금 더 몸값이 올라가겠죠? 교육 계통을 보면 사회계열하고 예체능계열이 오히려 좀 많고요. 나머지 직무 계열 학과들은 골고루 있습니다. 그래서 아무래도 이제 경영학과, 뭐 경제학과 빠지지 않고 등장하는데요. 유통학과, 물류유통학과 이런 의상학과, 섬유학과 이런 학과들도 선호하는 학과로 볼 수 있겠습니다. 적성이나 흥미로 보면 구매자들의 아무래도 소비자의 심리를 꽤 꿰어 봐야 되는 데요. 소비자 도대체 무엇을 좋아하는지 이런 욕구를 평가하고 분석하고 거기에 따라서 거기에서 새로운 기회를 발굴하는 일을 해야 되기 때문에 늘 새로운 것을 바라보려고 하는 당부적인 자세와 흥미와 호기심이 있어야겠죠. 기본적으로 논리적으로 잘 표현하고 자신의 생각을 타인에게 전달할 수 있는 의사소통 능력과 설득력도 중요한 적성과 흥미가 될 거 같고요. 그 다음에 각 부문에 전문가들도 있습니다. 이런 전문가들과 또 그거를 스텝들이 있는데 그런 분들과도 원만한 관계를 유지하는 친화력이라던지 대인관계능력, 협상능력 이런 부분들도 중요한 적성과 흥미요인이 되겠습니다. 유관하고 이제 유관해서 확장할 수 있는 기업으로는 아무래도 마케팅 전문직종이라던지 그다음 카테고리, 특정한 카테고리를 전문적으로 하는 카테고리 매니저라고 하고 비주얼머천다이저라고 해서 눈에 보이는 것들을 잘 만들어 내는 부분도 있습니다. VMD로 많이 알려져 있는 이랑주 대표 같은 경우에는 시장 우리, 시장 상인들 있지 않습니까? 막 펼쳐져있는 것들을 아주 보기 좋 게, 심지어 막 무료로도 해주시더라고요. 그렇게 해서 깔끔하고 세련되게 만들어 놓으니까 정말 팬찮아 보이더라고요. 짧은 시간 이내에 근데 대체로 이제 보여주는 것에 대한 부분들이 익숙하지 않으신 분들이 많다 보니까 비주얼머천다이저 이런 직업들도 있습니다. 시장전체를 이제 활성화 시키는 작업 하고, 웹 마케팅 웹상에서 보여주는 모습, 웹 머천다이저 이런 직업들이 확장 가능한 직업이라고 볼 수 있겠습니다.

MD가 위한 방법을 NCS 통해서 한번 보도록 하겠습니다. NCS에 보면 이제 대 분류에는 경영회계사무가 있고요. 중분류에 생산품질관리가 있습니다. 소분류로 들어가시면 이제 유통관리를 볼 수가 있고요. 세분류에 보면 유통관리가 나옵니다. 여기에 따라서 여러분 능력단위로 보면 상품기획에 가장 가까울수가 있겠는데요. MD는 무역유통관리에 포함이 되는데요. 물류수출입, 원산지, 유통관리에 포함이 된다고 합니다. 이 업체만 해도 17만개가 넘는다고 하니까요. 2011기준으로 본다면 MD도 그만큼 과거에 비해서 전문화가 되어서 더 많이 이렇게 늘어나고 있다고 봐야겠습니다. 그래서 국가직무능력 표준에서도 보면 산업현장에 직무영향 수준을 보면 이 수준부터 아주 높은 6수준까지 골고루 포함되는 부분이 있습니다. 그래서 아주 낮은 수준의 디스플레이 그냥 하는 부분도 있겠지만 높은 수준의 어떤 부분을 해야 되는지 볼 수가 있는데요. NCS 한번 능력단위를 보겠습니다. 그래서 상품기획에 대한 부분이 있고요. 이런 부분이 이제 4수준에 이제 해당이 되는데 그다음에 상품을 매입, 어떤 상품을 국내 거래처, 해외 거래처 이런 걸 해야겠죠. 그 다음 매장에 들어가서 직접적으로 매장 관리하고 판매를 촉진을 해야 된다던지, 판매하는 인력들 또 관리해야 되고 고객을 또 관리해야 하고 그죠,

상품을 상권, 상권도 좀 어느 정도 관리해야 되거든요. 유통에서도 물류가 원활하게 돌아올 수 있게 해야 되고요. 유통 채널들도 관리를 해야되고, 유통에 대한 정보들도 전부다 데이터 베이스 돼 있기 때문에 정보관리를 하고 유통정보에 대한 분석도 하고, 나중에 이제 성과도 어느 정도 올라갔는지 이런 부분을 봐야 되는데 성과관리가 이제 오수준정도 높은 수준으로 이렇게 직무능력으로 봅니다. 그래서 상품을 바라 본다면 제한된 어떤 공간이 있지 않습니까, 그래서 아주 작은 공간도 있고 아주 큰 공간도 있는데 크기에 따라서 이제 머천다이지디렉터는 그것을 고객이 어떻게 만족을 할 수 있도록 상품을 구현하기 위해서 최적의 이제 구색을 맞춰야겠죠? 그에 맞춰서 상품 조달을 계획하는 능력인데요. 제가 아내랑 같이 가는 큰 쇼핑 물이 있는데 쇼핑도 하지만 사실은 쇼핑보다 어떨 때는 음식 먹으러 많이 가거든요. 거기 가면 음식을 맛있는 것이 굉장히 많고 그러다 보니까 머천다이지디렉터가 이제는 거기에 쇼핑 물에 사람들이 올 수 있도록 유명 목걸이 업체들 섭외를 해서 데려온다는 그런 이야기를 하더라고요. 그런 것들도 아주 중요한 부수적인 거 같지만 굉장히 중요한 요인 중에 하나일거 같아요. 그래서 계속 사람이 넘쳐나니까 결국은 먹기 전에 기다리기 전에 상품을 사고 끝나고 나서도 또 사게 되니까 그런 것도 아 머천다이지디렉터의 역할이지 않을까 이런 생각이 듭니다. 그래서 다양한 상품을 이렇게 분류 파악할 수 있고 적절한 가격들을 이제 매겨야 되고 고객의 니즈를 이렇게 반영을 해서 상품의 매입이라던 지, 점포 판매하는 카테고리 전략들을 수립해야겠죠. 거기에서 필요로 하는 지식 이런 기술, 태도를 바라본다면 아무래도 상품 카테고리의 다양성에 대한 배경적 지식이 있어야 될 거 같고요. 유행에 대한 변화에 좀 민감하고 트렌드 관련한 지식들이 있어야 됩니다. 고객의 선호에 따라서 상품을 분류할 수 있어야 될거 같고요. 매출 데이터도 분석을 해야 되는데 요일별로 시간대별로 지역별로도 완전히 다르더라고요. 해 보니까. 그다음에 이제 경쟁사 벤치마킹도 하고 볼 수 있을 거 같은데요. 태도로는 아무래도 세밀한 데이터에 대한 반응이라던 지 유행상품에 대해서 좀 수용도 해야될 거 같고 상품분류 기준에 대한 이해들이 필요할거 같습니다. 아직까지 NCS 학습모듈은 좀 개발되지 않은 편인데요. 여러분 들어가 보시면 그래도 직무에 관련한 부분들을 다 볼 수가 있습니다. 그래서 제한된 공간 내에서 여러분이 학생들이 어떻게 직무들을 찾아내서 그 직무에서 요구를 하는 부분이 뭔지 바라볼 수있을 거 같고요. 학생들하고 이렇게 머천다이지디렉터 모듈별로 학습을 해서 뭐 어떤 편의점도 괜찮고요. 여러분 쇼핑물도 괜찮고 뭐 백화점도 괜찮고 이렇게 해서 어떤 상품을 한번 만들어 보겠다. 어떤 상품을 디스플레이 해보겠다. 이렇게 한번 구상을 해서 그 뭐 워크시트 같은 데서나 전지 같은데 이렇게 표기해가지고 논의하고 발표하고 이렇게 보신다면 아주 다양한 또 직업들을 또 탐색하고 공부할 수 있는 시간이 되지 않을까 이런 생각이 듭니다.