

면생리대 月1억 팔아 치웠던 사나이 “100% 성공 세일즈 비법 알려 드리죠

고려대학교에서 일본어를 공부하다 군대에 간 젊은 청년은 미래에 대한 불확실성 때문에 마음이 조급해졌다. ‘앞으로는 어떤 살까지 살게 될 텐데 평범한 직장에 다니다가 퇴직하면 앞날이 너무 막막하지 않을까? 늙어서 뭔가를 새로 시작하느니 이 평생 할 수 있는 나만의 사업 아이템을 찾아보자’ 자신이 잘하고 즐길 수 있는 것이 월가 고민에 빠진 그는 ‘세일즈’라는 결정을 내렸다. 제대 후인 2003년 길거리 노점부터 시작했다. 연필·아광팔찌·엑세서라와자 등 다양한 장사경험을 거친 그는 여성용 대를 ‘팔아 월매출 1억원을 달성하며 유명세를 타렸다. 심현수(29) 한국영업인협회장 겸 거절예방 세일즈연구소장이다. 그는 10년여 세일즈 경험을 바탕으로 전국의 영업인들에게 노하우를 전수하느라 여념이 없다.

‘세일즈의 달인’이 들려주는 노하우는

- ① 사고 싶어 하는 사람이 누구인지 파악하고
- ② 그 사람들이 나를 전문가로 인식하게 하고
- ③ 그들 스스로 나를 찾게 하는 방법 연구하라



연필로 시작한 세일즈의 길

“처음 시작은 토의시험장 앞에 나가 연필을 파는 거였다. 그런데 대개 연필을 준비해 오는 탓에 잘 팔리지 않았다. 가만히 있으면 안 되겠다 싶어 시험 시작 전 무작정 시험장 안으로 들어갔다. 물론 장사한 적이 없어 부끄러운 것도 있었지만 용기를 냈다. ‘이 연필은 끝이 뚫혀서 쉽게 금방 마직할 수 있으니 점수가 10~20점은 그냥 올라갈 거다. 토의 만점자가 파는 연필이라 기가 담겨 있다’ 등의 이야기를 하니 그 연속한 시험장에서 다들 웃고 난리가 났다. 연필이 있는 사람도 구매할 정도로 반응이 좋았다. 그런데 아차 싶었다. 토의는 한 달에 한 번만 시험이 있으니 연필을 파는 건 좋은 사업 아이템이 아니었다.”

그는 다음 장소로 콘서트장을 택했다.

“콘서트장에서 아광팔찌를 팔았는데, 콘서트 후원에서 아광팔찌를 공짜로 나눠주는 것이 아닌가. 생수를 몇 박스 준비해놓고 지나가는 사람에게 나눠주며 팔찌를 강매했다(웃음). 지하철역사에서 내에서도 팔았는데, 춤을 추면서 파니 수입은 괜찮았지만, 역무원에게 단속을 많이 당했다. 그런데 그 지하철역 한쪽에서 매점을 하는 아저씨가 어느날 나를 부르더니 ‘자네 한번 여기서 장사 해보라며 자신의 자리를 조금 내주셨다.’

구세주와도 같았던 그 장수는 남대문시장 삼가 번영회장이었다. 그의 재능을 알아본 번영회장은 그에게 남대문시장 진출기회까지 제공했다.

“500여 평의 대형마켓 입구에 서서 마이크를 잡고 사람들을 불러모으는 일이었다. 내가 말하는 대로 사람들이 입구 안으로 속속 들어가는 게 정말 신기하고 재미있었다.”

자신감을 얻은 그는 제대로 장사하고 싶었다. 코엑스몰에서 형견기방과 엑세서라 등을 판매했다.

“1000원짜리 제품을 하루 200만원씩 팔았지만 자릿세를 감당하기 어려웠고, 재고에 대한 리스크가 컸다. 또 방학 때가 아니면 수입이 급격히 줄었다. 그때 처음 ‘무작정 사람들이 와주기를 기다리기보다 내가 직접 사람들을 찾아가서 판매하자’고 생각했다.”

총각, 생리대를 팔다

부산으로 간 그는 삼가나 가정집 등을 찾아다니며 휴대전화

번 용기를 냈다.

“일회용 생리대와 달리 천연소재인 데다 생리통 완화 효과가 있기 때문에 승산은 있다고 생각했다.”

면생리대를 직접 사용해 본 여자친구의 추천에 그는 용기를 냈다. 그의 예상은 적중했다. 2006년 말 충청지역 내부에서 처음 판매를 시작한 이래 2007년 청구이대신청구 단대오거리 등 7개 역에서 직영 매장을 운영할 정도로 번성했다. 한 달에 1억원 매출을 올리는 일도 다반사가 됐다.

그러나 성취의 기쁨에 도취돼 잠시 방심한 사이 다시 경쟁에 휩싸였다. 그에게 포기란 없었다. 면생리대를 들고 다시 길을 나섰다. 여대 앞도 빼놓을 수 없는 판매장소였다. 변태를 일으키면서까지 실제 생리대를 착용해 모녀 장난심을 과시 소비자들의 공감을 자아냈다.

성공과 실패를 반복하면서 그는 어느덧 세일즈의 달인이 되었다.

세계에서 가장 비싼 세일즈 강사될 것

“내 사연을 전혀 듣은 어떤 기업 임원의 권유로 그 회사 사원들에게 판매 노하우를 알려주는 강의를 하게 됐다. 문이 닫고 ‘내 세일즈 노하우를 판매하자’는 생각에 이르러 제대로 된 교육사업을 하자는 생각에 2008년 한국영업인협회와 거절예방 세일즈연구소를 만들었다.”

2009년부터 본격적으로 시작된 교육은 현재까지 30여 수강생을 배출했다. 수강생이 많지 않은 건 엄격한 심사 거쳐 수강생을 선발하기 때문이다.

“10여 장에 달하는 지원서류를 받아 심사하고 면접까지. 한꺼번에 수십 명을 교육할 수도 있지만 그러면 수강생에게 전혀 도움이 안 된다. 8주 코스에 최대 6명만 강의, 10주 집중적인 컨설팅을 지속한다. 속제도 엄청 많아서 때론 벅차한다(웃음). 그러나 반드시 해야만 하는 일을 알려주다. 사실 세일즈라고 하면 ‘말로 흘리는 것’을 생각하지만 그렇지 않다. 사고 싶어 하는 사람을 파악하고, 그 사람들을 전문가로 인식하게 하고, 그후 그들 스스로가 나를 찾는 방법을 연구하는 일이다.”

그는 시키는 대로, 조언하는 대로 따라만 하면 결과는 미미하다고 자신했다. 그의 강의 효과가 개척영업에 하는 데에 입소문이 나면서 대기하지 않고서는 강의를 듣기 어

심현수

한국영업인협회 회장







시중의 모친가페 '프루트'에서 전우 지자이득이 조 최원의 유가족을 만나 브리핑

“20대는 도전 정신이다. 죽어 있는 숫자 스펙에만 연연하지 말고, 살아 있는 현장 스펙에 귀를 기울였으면 성공과 실패는 영원한 동반자고, 실수야말로 자신을 위한 올바른 피드백이다. 해보지 않고 어떻게 아는지 실천하지 않는 꿈은 공상일 뿐이다. 행동이야말로 진리다. 자신의 20대를 위한 움직임이 필요하다.”

Part 1 Part 2 Part 3 Part 4 Part 5 Part 6

왜 만들어진 판에 끼어들 생각만 해? 새로운 게임의 룰을 만들어봐

누군가 만들어놓은 길만이 정답이 아니다. 똑같이 걸어갈 필요는 전혀 없다.
자신이 원하는 길로 향하는 새로운 판을 개척하는 능동적인 20대의 이야기.
목표를 향해 거침없이 질주하는 것 역시 요즘 20대의 시간이다.

1 직장이 아닌 평생할 직업

“2015년이 되면 평균수명이 1백50살로 늘어날 것이다.” 군대에서 우연히 본 의료 잡지에 실린 기사였다. 심현수는 믿거나 말거나한 이 말에 섬뜩한 느낌이 분명 늘어난 수명 안에서 건강과 풍족함을 누리며 행복하게 산다는 것은 축복이지만 OECD 국가 중 65세 이상 고령 인구의 소득 빈곤율이 가장 높은 나라는 대한민국. 과학은 발달하고 평균수명은 나날이 높아가는데, 반대로 장년퇴직은 빨라진다. 이렇게 된 이상, 남들이 다 가고 싶어 하는 대기업, 공기업에 무슨 의미도 없었다. 1백50살까지 잘할 수 있는 것, 그때까지 즐겁게 할 수 있는 것, 언제나 할 수 있는 것, 부디 오래도록 할 수 있는 것. 열심히 할수록 더 큰 성과를 얻을 것이 그가 하고픈 일의 기준이 되어야 했다. 장사를 하면 평생 할 수 있겠다는 그는 제대 후 학교로 돌아가지 않았다. 더 이상 졸업장은 무의미했기 때문이다.

2 맨땅에 헤딩, 세일즈에 뛰어든다

말이 좋아서 장사고 세일즈지, 자본금이 전혀 없었기에 맨땅에 헤딩으로 형 시작했다. 쇠뿔도 단김에 빼라고 전역하던 날, 집으로 가는 길에 노점상을 둘러, 작전을 짰다. 학교 정문 앞에서 합격을 100%라며 토익 시험용 연필을 팔았고, 공익근무요원의 눈을 피해 커피도 팔았다. 그의 열정을 본 상가번영회 회장을 만난대문시장 안에서 '골라! 골라!'도 외쳐봤다. 그리고 2006년 겨울, 생리통으로 여자친구를 위해 진통제를 구하던 중 면 생리대를 발견했다. 휴대하기 가볍고, 적고, 재고 관리에도 예민하지 않았으며, 고객의 고통을 덜어줄 수 있는 획기적

종교 매우 좋은 생방향 원원 아이템이었다. 무얼 팔아야 하나 고민할 때 하늘에서 내려온 구세주 같았다. 남자가 생리대를 판 소리는 세상이 변했다고 하지만, 아직도 '어랏?' 하는 시선으로 옮겨 보게 마련. 친구들조차 변태 아니냐며 어이없어 했다. 남자가 적극적으로 공감하기 위해 생리대 실험에 돌입. 첫 주는 일회용 그다음 주는 면 생리대를 번갈아가며 한 달 내내 주 5일씩 착용했다. 커피와 물도 부어가며 착용감과 흡수율, 피부 트러블 체크한 지식으로 무장했다. 확실히 남과 다른 이의 눈에도 제대로 꽂혔고, 점차 생리대 행사를 시작하며 판을 넓혀간 계기가 되었다.

3 주파수가 맞는 새로운 판을 짜다

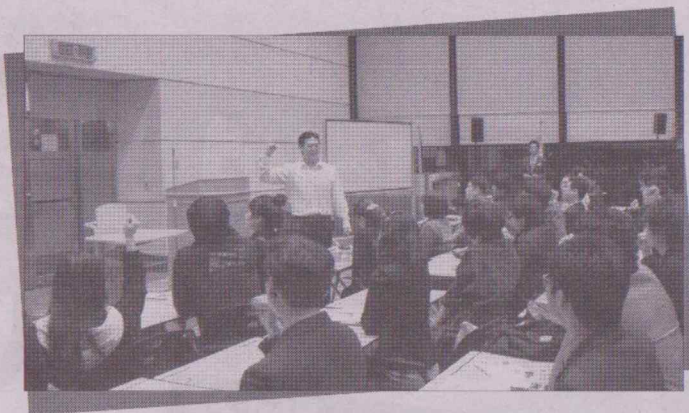
20대에서 무엇보다 중요한 것은 자신과 주파수가 맞는 판을 찾는 것. 그게 무엇이 되었든 말이다. 심현수는 그것을 세일즈에서 찾았다. 앞을 보지 못하고, 말을 못 귀가 들리지 않는 헬렌 켈러보다 진정 안타까운 사람 육신을 갖고도 인생의 앞을 내다보지 않는 사람이다. 없는 꿈은 공상일 뿐. 수많은 현장 경험 끝에 원하는 일도 있고, 아쉬웠던 일도 있다. 롤러코스터처럼 우여곡절하면서 확실히 깨달은 것은 강한 정신력과 의지 없다면 못 해낼 일은 없다는 경험이다. 누구를 믿든 그가 전달하는 말은 '간절히 원하면 이루어진다' 단, 이루고자 하는 자신의 의지만큼 혼신의 힘을 뒤따라야 한다. 기존의 판을 뒤집을 수 있는 거라면 더욱더 과감한 실천이 뒤따라야 한다. 차별화가 가능한 실천이 된다. 오랜 기간 사투리 세일즈한 그의 목소리는 강한 설득력이 있다. 무언가를 계획하면 항상 작심삼일이던 사람. 실행 방향 길피를 놓친 사람. 사회생활 준비가 그저 막 꿈이란 단어가 구체적인 짜임이 없는 사람들에게는 긍정적인 삶의 방식이 되겠다.

Case 4 생리대 파는 20대 총각 심현수(29)

국가대표 세일즈 멘토, 1인 대기업 심현수. 최고의 세일즈 멘토를 꿈꾸는 그의 영향에 격한 열이다. 스물세 살, 고대 동아중문학과 졸업장과 맞바꾼 길거리 노점상으로 사회에 발을 디뎠다. 점심값을 벌인 하루살이 초보 사장에서 생리대 파는 남자로서 자나 알 매출 1억원의 유동회사 대표가 되기까지 걸린 7년의 경험 담은 책 (꿈은 기회비용을 요구한다)을 출간했다. 잉크 냄새가 났지만 책이 아니라, 땀 냄새가 배어온 이야기 속에 사람들의 반응 역시 뜨겁다. 매일 두 차례 인터넷 생방송 심현수의 생생 멘토링을 진행하고, 인터넷 매거진 심현수의 SALES BOMB에 칼럼을 연재하며, 한국영양협회 회장, B2C 세일즈 전문 컨설턴트, 세일즈 슈퍼스타의 대표로 사명감있게 뛰어들었다. 그는 말한다. 생생 멘토링이 궁금하다면 슈퍼세일즈 (www.supersales.kr)에 접속해보길 바란다.

심현수 세일즈슈퍼스타 대표

대학가에는 졸업후 실업자 또는 신용불량자가 된다는 '청년실신'이라는 자조적인 말이 유행이다. 청년이 대학을 졸업한 뒤 취업에 실패해 실업자는 물론 빌린 학자금도 갚지 못해 신용불량자가 되는 사태를 비꼰 말이다. 이런 시대에 남다른 길을 찾아 성공의 문을 연 열혈 청년이 있다. 국가 대표 세일즈 멘토 심현수 대표가 바로 그다.



“국내 최초 세일즈 멘토는 나의 자부심”



국내 최초 '세일즈 전문가' 영역 개척

자신을 'CSM(Chief Sales Mentor) 최고 세일즈 멘토'라고 소개하는 남자가 있다. 바로 세일즈슈퍼스타의 심현수 대표다.

그는 20대 중반인 2003년부터 세일즈에 나섰다. 거리, 지하철, 노점, 상가 등 장소를 가리지 않고 팔수 있는 물건은 어김없이 팔았다. 직접 남대문에서 물건을 가져와 차에 싣고 서울과 지방을 오가면서 팔았다. 늘 새벽까지 일하느라 피로가 누적되다 보니 아찔한 순간도 여러번 경험했다. 한번은 외상으로 물건을 받아 가던 중 교통사고로 한순간 빗더미에 오르기도 했다.

현재 그는 다시 빨라 쓸 수 있는 여성 생리대를 판매하고 있다. 여성 소비자 반응을 알아보기 위해 찜질방이나 문화센터를 찾아가 설문을 돌린다. 그는 세일즈를 경험하면서 영업의 매력에 흠뻑 젖었고, 사람을 조직화 할 수 있는 리더십까지 배울 수 있었다고 한다.

“그는 “처음부터 준비된 자는 없다. 다만 수정과 보완을 통해 발전해 나가는 것”이라고 설명했다. 그가 지금의 위치에 도달할 수 있었던 것은 그의 말처럼 몸으로 부딪치고 한 단계씩 밟아온 그이기에 빛을 내고 있는 듯 하다.

하지만 누구나 성공한 CEO가 될 수는 없다. 젊은 시절 사장이 된다는 것은 분명 리스크도 작용하기 때문이다. 열정과 도전정신을 믿고 비즈니스를 펼치기보다는 실행 이전에

대처할 수 있는 리더십, 자신의 구체화된 꿈을 갖는 부분들이 매우 중요하다.

그는 “젊다는 특성상 자기 주장이나 추진력은 강하지만 사업적인 마인드가 부족하다”고 말한다. 자신의 부족함을 보완하고 단점을 커버해

줄 수 있는 해결방안이 필요하다.

이에 20대 CEO를 준비하는 많은 예비 CEO들이 그에게 성공비법의 노하우를 전수 받기를 원한다. 그러나 그의 답은 의외로 간단하다. “실천하고 보완하라”가 대답의 전부다.

그는 “학교에서 배웠던 기본을 지

키면 된다”고 말한다. 아는 것을 실천하고 모르는 것은 배우고 틀리면 다시 고치면서 기본에 충실하고 습관화시켜 내 것으로 만들면 된다는 것이다. 긍정적인 사고를 갖고 실천하면서 보완하는 것이 성공의 비법이다. 이는 그의 가치관과 일맥상통한다. 내가 긍정적이지 못하면 주위의 사람들도 부정적인 사람들로 모이고 결국 자간의 가치관도 변하게 된다는 것.

자신의 부족함을 극복하기 위해서는 자신에게 도움을 줄 수 있는 자문단을 두고 관계 관리를 통해 조언을 구하고 네트워크를 확장해 나가야 한다고 조언한다.

최근 심 대표는 직접판매를 넘어 세일즈 교육 전문가로 방향을 틀었다. 온라인 커뮤니티를 두 개 만들어 운영한다. 사이트명은 '20대 사장 만들기'와 '판매 천재가 된 봉이 김선달'. 각 커뮤니티 회원 수만도 5000명에 이른다. 수익모델은 정기적으로 개최하는 유료 강연회와 세미나다. 총각네 야채가게로 유명한 이영석 대표와 이계안 전 국회의원 등이 와서 강연을 하기도 했다.

목심이 많은 그는 최근 책을 펴내기도 했다. 그의 책 '꿈은 기회비용을 요구한다'는 지금 가진 것보다 앞으로 얻을 수 있는 무한한 능력과 부를 위해 치열하게 살아가는 젊은이들에게 바치는 젊은 멘토의 희망 보고서다.

이 책에서 그는 군 제대 후 남들처럼 '취업 스펙'을 쌓기 위해 캠퍼스로 돌아가지 않고 길거리로 나가 행상, 노점 등의 생고생을 하며 수많은 난관과 역경을 이겨 내고 귀인을 만나 현 사업체의 대표가 되기까지의 소중한 경험들을 한 편의 '인생극장'을 보듯 드라마틱하게 펼쳐 놓았다.

특히 창업이나 세일즈에 도전하는 사람들에게 자신의 노하우를 이기고 스스로의 말을 지키며, 행동으로 옮기고 족대를 갖고 도전하는 용기를 가져야 한다고 말한다.

〈강현정 기자〉

초보 영업인들에 실질적인 노하우 전수...세일즈 달인노하우 파는 것이 목적이 아닌 사는 것을 잘 사게 하는 것이 비결~

꿈을 위해 명문대 졸업장을 과감하게 던지고 길거리로 나선 청년 CEO의 리얼 독심 도전기

꿈은 기회비용을 요구한다

심현수 지음

“국가대표 세일즈 멘토, 걸어 다니는 홈쇼핑, 1인 대기업 심현수입니다!”

발매처: 홈쇼핑 (31%) | 20대 사장 만들기 (30%) | 20대 사장 만들기 (30%) | 20대 사장 만들기 (30%)

20대 사장 만들기 (31%) | 20대 사장 만들기 (30%) | 20대 사장 만들기 (30%) | 20대 사장 만들기 (30%)

20대 사장 만들기 (31%) | 20대 사장 만들기 (30%) | 20대 사장 만들기 (30%) | 20대 사장 만들기 (30%)



Shim's Tip
 심 대표의 성공 노하우 "돈 한푼 더 버는 것
 약삭같이 아끼는 것에 집착해서는 안 된다.
 자기 사업을 시작하려고 매진하고 상대방을
 내 사람으로 만들려는 자세가 중요하다."
 돈에 대한 노하우 "한 푼을 벌려면 우선 써
 야 한다. 아까워해선 안 된다. 사업 경험은
 돈 주고도 못 사는 것이다."
 창업에 대한 노하우 "초기 투자금을 모으려
 고 아등바등할 거라면 시작하지도 마라. 처
 음에는 작게 시작해야 한다."

Profile
 고려대 일어일문학과 3학년 재학 중.
 군대 제대 후 무일푼으로 세일즈를 시작했다.
 노점에서 지하철까지 사람이 있는 곳이면
 그의 PT가 시작된다.
 현재 세일즈 기업 GB 대표로
 한나페드의 생리대를 총판하고 있다.
 한 달 매출 1억원을 올리고 있다.

“생리대를 파는 남자” GB대표 심현수(26)

“전 노점부터 시작했어요. 아무것도 없는 상황에서 벌기 시작했습니다. 종자돈이요? 그게 왜 필요한 건데요. 20대는 몸이 재산 아닙니까?”
 심금을 울리는 현란한 수퍼 세일즈맨이란 명함을 내민 심현수 대표는 고려대 일어일문과 3학년에 재학 중인 학생이다. 하지만 그는 누구보다 세일즈에 도가 텅 났다. 자
 금이 없더라도 열정으로 버텨 나간다고 강조한다.
 “GB는 Great Business의 약자입니다. GB총판을 운영한 지 반년이 좀 넘었어요. 예전에는 액세서리, 의류, 주방기구 등을 세일즈 했고 지금은 모든 시스템을 한나페
 드 생리대 판매로 맞추고 있습니다.”
 남자가 생리대를 판다? 하지만 심 대표는 “실제 사용해 보고 제품에 대한 믿음이 생겨 총판이 됐다”고 이야기한다. 심 대표는 초기 자본금이 전무한 상태에서 사업을 시
 작했다. 군대에서 제테크와 창업 관련 서적을 탐독하고 제대 후, 노점을 냈다.
 “말 그대로 길거리에서 물건을 팔다 2005년에 지하철에서 물건 파는 팀 14개를 조직했어요. 물론 불법이었는데 그때 세일즈에 대한 눈이 뜨였죠.”
 닥치는 대로 팔았다. 토익 시험장에서 펜을 팔 때는 “토익 시험 만점자가 권하는 펜입니다. 담배 한 개비 끼워 드리죠”라며 수완을 발휘했다.
 “세일즈는 방법이 문제지 아이템은 문제가 되지 않는다는 걸 깨달았어요. 그때부터 남들이 못 파는 걸 팔아야겠다고 생각했습니다. 천상 장사꾼 체질이죠(웃음). 노점
 부터 시작해서 지금까지 7번 망해 봤습니다. 지금 GB에는 9명의 직원이 있는데 세일즈 한 만큼 벌어가죠. 한 달 매출이 1억원 정도 됩니다.”
 심 대표는 종자돈에 연연하면 아무것도 시작할 수 없다고 이야기했다. 이가 없으면 잇몸으로 시작하는 게 20대의 특권이라고 덧붙였다.

'20대 사장 만들기' 운영자 심현수

“열정은 제 삶의 연료입니다”

눈을 뜨고 삶을 만나다

살아있는 눈을 뜨고 삶을 만드려고 애쓰는 눈 독자를 기다린다고 했더니 그는 한때부터 남에게 이끌려 가지보다는 다른 사람들을 이끌고 가는 것을 좋아했다. 그런 그에게 그 어떤 의미보다 뛰어난 리더십을 발휘해야 하는 기업(CEO)직하는 매력적으로 다가왔다.

“또 시키는 것이 어렵잖아? 직접 남에게 일을 배워서 좀 커리어를 짜는 편이었어요. 제 나름대로는 어느 한쪽 사람, 당분간 고객들을 끌어들이려고 하고 싶었을 거예요. 그런데 손이 안되는 거예요. 입이 선걸을 잘 못했던 거죠.”

그는 남에게 정중하게 말했지만, 다른 사람이 먼저 지휘관에게서 청사를 하고 있었던 것. 그렇듯 강렬하고 그는 갈수록 입에서 무언보다 “꼭 어중요하다는 것을 깨달았다.”

입술에는 가끔 씌어만 반반이 있어도서 두리틀 인생에 주고 우리가 어떤 사람이 될 수 있는지를 일깨워 준다. 그러하여 우리가 가진 것 가능성에 의해서 일을 할 수가 시작하는 것. 이렇다 그에게도 이런 기회가 찾아왔다. 지휘관에서 철수의 제1선으로 청사를 시작했던 그의 열렬적인 모습을 지켜보던 남다른 상사. 이 입이었던 군을 만나게 된 것이다.

그는 하나부터 열까지 무조건 해준다는 생각으로 그들을 따라다녔다. 사업에 대한 전문적인 것을 배웠던 후, 동료들을 시작했다. 이혼할 한 줄 없게 가질 못하는데 “결혼” 하나 들어있던 그는 결혼하면서 고고한 생활을 하려고 계획의 가정을 관제하기 시작했다. 첫날은 비록 22만 원밖에 벌지 못했지만 고고 하나

내 하루에 22만 원이 넘는 기쁨을 보았다.

“그런데 자원을 고갈하니 매출이 30만원으로 떨어지고 말아서 시작하면 못하는 더욱인 것은 반대가 좀 어려웠어요. 정말가 싶어서 교통사고를 내서 애들을 죽여 하는 것 같아서 말로만 200만 원이 남았어요.”

그 후 한미은행을 통해, 광고 영업 등 여러 분야에 도전하여 많은 기업활동을 전개해 그는 현재까지도 나이를 버릴 수 있었다.

한국과 소래 해인길 뿐

미국 해인길의 길에 부딪히는 것은 20년 전이다. 그런데 그는 미국에 7년이 살게 된 것이다. 하나 이렇듯 해인길을 능가할 수 있는 해인길이 아닐까? 현재 그가 구상하고 있는 사업은 ‘해인길’을 주제로 하는 것이다.

구상하고 있는 것을 시작하고, 가정에 대한 모든 것을 관제하여 ‘한국과 소래 해인길’을 시작하는 것이 목표. 그는 장점을 관제하는 20년째에 한때는 해인길을 만들 수 있는 길로 만든다.

“그리고는 개인 정서에도 시작해보려고, 20년째의 해인길 200원에 할 수 있는 해인이 있어야 합니다. 그러기 위해서 해인길을 먼저 시작해 보고, 해인길 해인길에 대한 관심이 다 해인길에 대한 기회가 있는 것입니다.”

사업에 대해 질문자가 오심하는 질문이다. 그는 단답에 두말한 것은 사실이다. 그의 모습을 보며 어지럽게 해인길하는 (CEO)를 생각하는 것은 장점이든 단점이든 많은 것. 자신에게 기대는 있다. [2]



자신이 사업을 하며 겪은 실패작을 다른 20대들은 겪지 않길 바라며 20대 사장 만들기 동호회의 운영자로서 자신을 담당하게 ‘국가 대표 멘토’라 칭하는 심현수(고려대 한국동양어문학부 09학 석사)를 꼽는다. “당신, 사업에 대해 한 수 배워보고 싶은 당신이라면 그의 멘트가 되어보는 건 어떨까요?”

글 | 서진 (고려대 동양학부)

20대 사장? 난 노점부터 시작했어!

[인터뷰] '20대 사장만들기' 동호회 운영자 심현수씨

[2006.06.07 14:13]

“조그마한 카페 겸 편이방식 술집을 할까 생각 중인데요. 얼마 정도 들까요? 가게 임대비는 제외하고, 처음 들어가는 인테리어비랑 냉장고나 이런 것들 말이죠. 아는 것도 없고, 경험도 없다보니... 창업 하는 거 좀 알려주세요.” (20대 사장만들기 회원 허진호)

“인테리어 같은 경우는 직접 하신다면 자재상에 가서서 의뢰하시면 될 것 같고요. 업자에게 의뢰하신다면 어떤 식으로 할 것인지에 대해 정확하게 설명을 드려야합니다. 맘에 드는 대로, 비싼 자재를 사용하여 고급스럽게 꾸미시고 싶으실 테지만, 일단 재정상태와 효과를 우선적으로 고려하셔서 준비하시기 바랍니다.” (20대 사장만들기 운영자 심현수)



“이래 봐도 대학생입니다” 창업멘토를 자처하는
'20대 사장만들기' 운영자 심현수씨. © 강기순 기자

이 게시판에 카페 창업 인테리어에 대한 고민을 올리자 운영자의 답변이 돌아온다. 회원들의 창업멘토를 자처하는 운영자, 그런데 이 사람, 창업 전문가인줄 알았더니 대학생이다.

고려대 한국동양어문학부 2년 휴학중인 심현수(26)씨. 26살이라는 많지 않은 나이에 길거리 노점, 광고 영업, 핸드폰 방판사업까지 고생 아닌 고생을 여러 번 했다. 그 과정에서 창업과 사업에 대해 눈을 떴다는 심현수씨. 다른 대학생들과는 사뭇 다른 그에 대한 궁금증을 가득 안고 그를 만나봤다.

‘세일즈 전문강사’ 영역 개척

‘일 잘

김충일 기자 loyalkim@mk.co.kr

심현수 씨(29)는 세일즈 달인으로 불린다. 명함에 쓰인 공식직함은 CSM(Chief Sales Mentor).

‘최고세일즈멘토’쯤 된다. 본인이 직접 만든 직함이다. 세일즈에 관해선 모든 사람에게 멘토를 해 줄 수 있는 최고 전문가가 되겠다는 게 그의 꿈이다.

그는 20대 중반인 2003년부터 세일즈에 나섰다. 거리, 지하철, 노점, 상가 등 장소를 가리지 않고 팔 수 있는 물건은 어김없이 팔았다. 한창 잘 팔 때는 혼자 월 1억원을 벌기도 했다. 직접 남대문에서 물건을 가져와 차에 싣고 서울과 지방을 오가면서 팔았다. 고생도 술하게 했다. 문전박

대당하긴 일쑤. 늘 새벽까지 일하느라 피로가 누적되다 보니 아찔한 순간도 여러 번 경험했다. 한 번은 외상으로 물건을 받아 가던 중 교통사고로 한순간 빗더미에 오르기도 했다. 그럴 때마다 다시 오뚝이처럼 일어났다.

현재 그는 다시 빨아 쓸 수 있는 여성 생리대를 판매하고 있다. 여성 소비자 반응을 알아보기 위해 찜질방이나 문화센터를 찾아가 설문을 돌린다. 제품 문제점을 알아보기 위해 남자지만 본인이 직접 생리대를 차고 다니기도 한다.

“변태란 소리도 들었어요. 하지만 물건을 제대로 팔기 위해선 꼭 직접 경험해보고 장단점을 알아야 해요. 그래야 소비자들도 판매자 설명에 수긍하고 물건을 구입하지요.”

여기서 그쳤으면 그냥 보따리장수로 끝났을 터다. 심 씨는 직접판매를 넘어 세일즈 교육 전문가로 방향을 틀었다. 온라인 커뮤니티를 두 개 만들어 운영한다. 사이트명은 ‘20대 사장 만들기’와 ‘판매 천재가 된 봉이 김선달’. 각 커뮤니티 회원 수만도 5000명에 이른다. 수익모델은 정기적으로 개최하는 유료 강연회와 세미나다. 충각네야채가게로 유명한 이영석 대표와 이계안 전 국회의원 등이 와서 강연을 하기도 했다.

고려대 일어일문학과 2학년을 다니다 세일즈를 위해 휴학했다. 휴학한 지 6년이 지나 현재 제적 상태다. 일반인이라면 졸업장이 아쉬울 만하건만 심 씨는 복학해

성공비결

**현장에서 경험 쌓고
커뮤니티로 비결 공유**



성공비결

**완성도 높
일처리와**

김충일 기자

장영태 씨(29)는...
그래서...
의 웹 관련...
지 개발부터...
상품 설계가...
다. 금융권...
높은 전문성...
수가 늘 많...



“노점상 7년...변태 취급도”

인터뷰! (26)

성공을 훔쳐라

심현수 한국영업인협회 소장

‘세일즈 멘트! 이렇게 만들면 죽 쏜다’ ‘개똥도 약으로 만드는 니즈 환기의 비밀’ ‘고객을 살살 녹이는 은밀한 설득의 비법’ ‘화장실 청소에서 리더십을 배운다’... 몇 달 전부터 이런 톡톡 튀는 제목의 e-메일이 메일함에 쌓이기 시작했다. 처음에는 스팸메일인 줄 알고 발견 즉시 삭제 키를 눌렀다. 그래도 거의 매일 새로운 제목과 내용으로 e-메일은 도착했다. 누굴까? 무슨 내용일까? 왜 이렇게 즐기게 e-메일을 보내는 걸까? 슬그머니 궁금해졌다. 인터뷰 장소에서 만난 주인공 심현수(30) 한국영업인 협회 소장은 예상보다 훨씬 젊고 힘이 넘쳤다. ‘CSM (Chief Sales Mentor)’ ‘최고 세일즈 멘토’라고 자신을 소개하는 푹 부러지는 말투 속에는 당당한 자신감이 엿보였다.

복학 준비하다 무작정 창업 면 생리대 월매출 1억 대박 ‘국가대표 세일즈맨’ 야망

“군대를 제대하고 복학을 준비하던 중 ‘취업하고 나서 뭐하지? 회사를 다니다 그만두면 창업해야 할 텐데’라는 생각이 문득 들었습니다. 하루라도 젊었을 때 실패를 맛보는 것이 낫겠다는 생각에 무작정 길거리 창업에 나섰죠. 7년여간 성공과 실패를 거듭하다보니 ‘7전8기 사업 스토리’가 차곡차곡 쌓이게 됐습니다.”

명문대를 다니다 ‘영업인의 길’에 뛰어든 심 소장은 젊은 나이에 불구하고 그야말로 안 해본 장사가 없을 정도다. 거리, 지하철, 노점, 상가 등 장소를 가리지 않고 연필, 야광봉, 물, 휴대전화 등을 다치는 대로 팔았다. 심지어는 여성용 면 생리대도 그

덕분인지 면 생리대는 혼자 월매출 1억원이라는 엄청난 ‘대박’을 가져다줬습니다.”

심 소장은 이런 경험을 담아 ‘꿈은 기회비용을 요구한다’는 책을 올해 초 펴냈다. 안전한 것만을 바라며 소위 ‘스펙 쌓기’에만 온통 정신을 빼앗긴 젊은이들이 자신과 같은 용기 있는 도전에 나서길 바라는 마음을 담고 있단다. 심 소장은 서울시에 등록된 ‘한국영업인 협회’를 운영하며 정기적인 강연회와 세미나, 인터넷 매거진, 인터넷 방송 등을 통해서도 젊은 영업인들과 소통하고 있다.

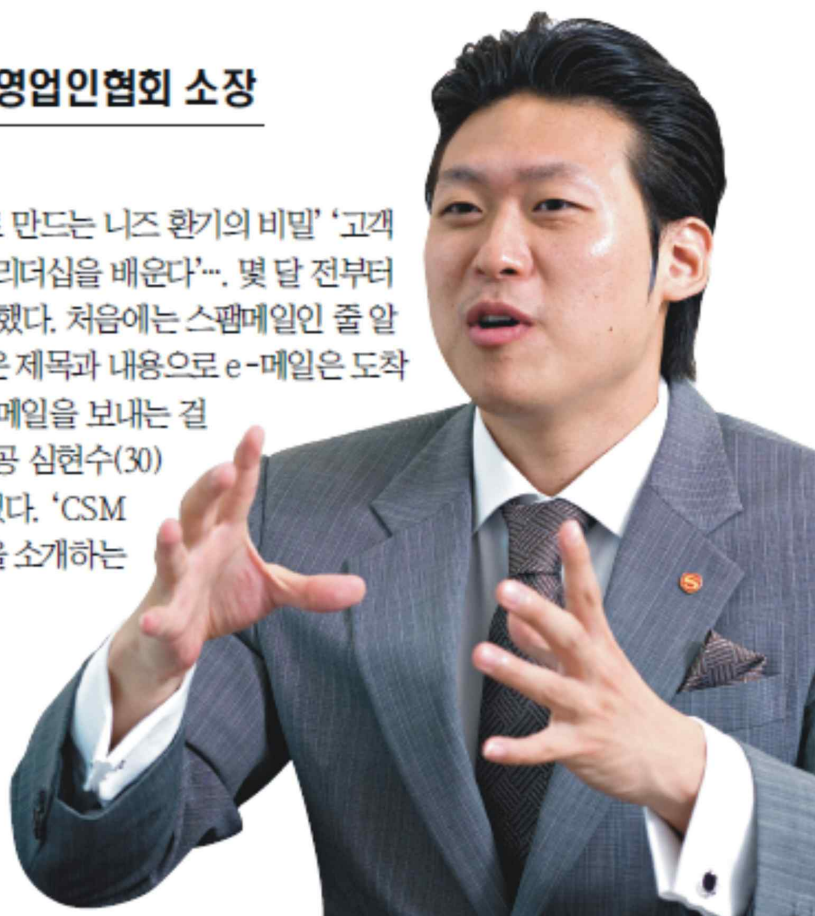
◆ 고객을 도와준다는 ‘갑’의 자신감 갖춰야

심 소장은 자신만의 영업 노하우

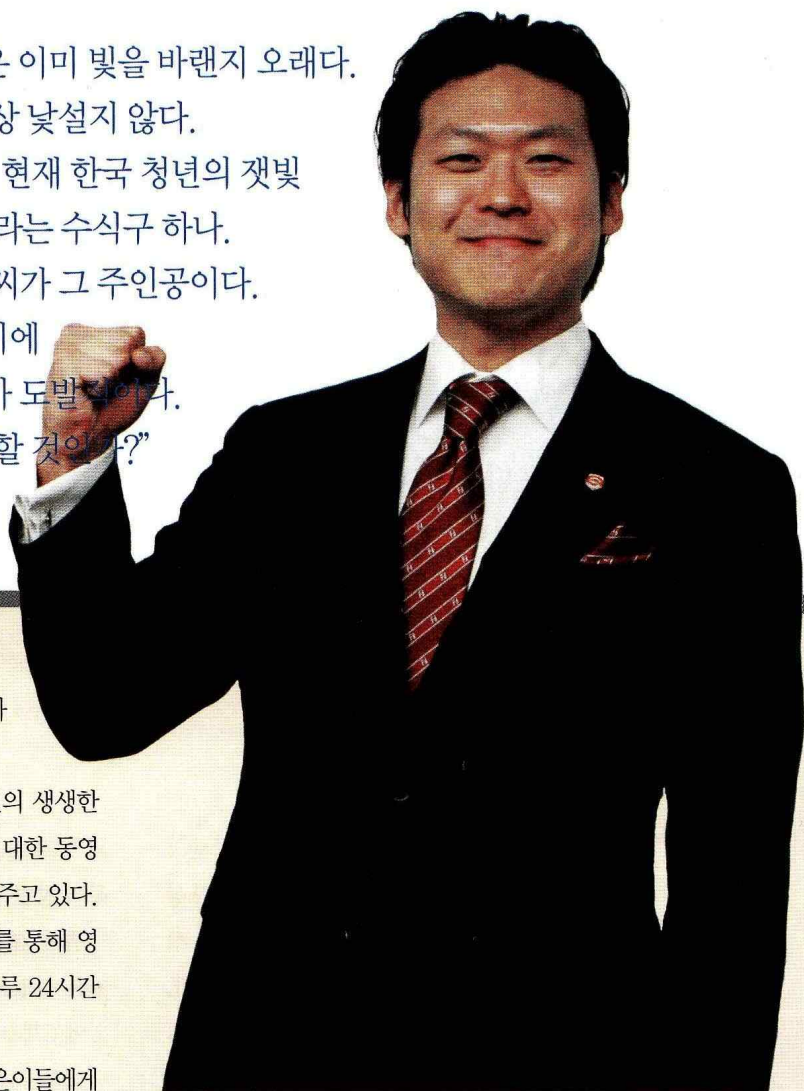
이 스스로 접근하도록 만들어야 하죠. 예를 들어 중고차 영업사원이 고객들에게 ‘중고차 딜러들이 사기 치는 7가지 방법’과 같은 자료를 잘 정리해 보내준다면 고객들로부터 만나는 연락이 쇄도할 것입니다.”

심 소장은 영업인들이 스스로 ‘을’이라는 소극성에서 벗어나 상대방인 고객을 도와준다는 ‘갑’의 자신감을 가져야 한다고 강조했다. 이런 당당함을 뒷받침할 수 있도록 지식과 경험을 쌓는 데도 최선을 다해야 한다는 이야기다.

“이젠 아예 학교에서 제적을 당해 돌아갈 수도 없는 처지이긴 하지만 복학하지 않은 것을 한 번도 후회해 본 적이 없습니다. 학교와 직장이라



‘대학 졸업=번듯한 직장’이라는 등식은 이미 빛을 바랜지 오래다.
 ‘청년실업 100만’이라는 표현은 더 이상 낯설지 않다.
 세 명 중 한 명꼴이라는 20대 실업률이 현재 한국 청년의 잣빛
 자화상이다. 이런 시대에 ‘1인 기업가’라는 수식구 하나.
 주위 이목을 끌기에 충분하다. 심현수 씨가 그 주인공이다.
 그만의 독특한 이력과 강단 있는 도전기에
 잠시 귀 기울여보자. 그의 첫마디부터가 도발적이다.
 “당신은 자신의 꿈을 위해 무엇을 포기할 것인가?”



으며 20대 창업 커뮤니티인 ‘청년사업진흥회’와
 초보 세일즈맨을 위한 ‘한국영업인협회’까지 운영하고
 있다.

그리고 하루 두 차례 인터넷 생방송을 통해 자신의 생생한
 경험담을 전한다. 또 세일즈 실무와 영업의 기술에 대한 동영상
 강좌 ‘심현수의 세일즈 오아시스’를 무료로 나눠주고 있다.
 매주 월요일 인터넷 웹진 ‘심현수의 Sales Bomb’를 통해 영
 업 현장의 생생한 노하우를 전달하고 있다. 가히 하루 24시간
 이 부족할 법도 하다.

그의 바람은 세일즈 멘토, 치열하게 살아가는 젊은이들에게
 올바른 방향을 제시해주고 싶다는 것이다. 자신의 경험담을 책
 으로 엮은 것도 이 때문. 최근에 펴낸 <꿈은 기회비용을 요구한
 다>가 그것이다.

그에게는 5년 단위로 구체적으로 적어나간 자신의 인생 목표
 라는 것이 있다. 순간 궁금했다. 이 사람의 최종 목표는 뭘까?

“제 인생의 최종 목표는 세계에서 가장 존경받는 세일즈 멘
 토가 되는 것입니다. 또한 현재 회장으로 있는 ‘한국영업인협
 회’를 굳건히 키워 중국에는 ‘국제영업인협회’를 창설하고 싶
 습니다.”

토익점수에 매달리지 말고 인생의 나침반을 마련하길

그에게도 많은 기복이 있었다. 초기에는 겨우 점심 값 정도를
 버는 수준이었다. 수차례 실패를 맛보기도 했다. 또 그의 진심
 이 전해지지 않아 고객들의 클레임이 발생되었을 때 답답한
 마음에 의욕을 잃기도 했다. 게다가 거래가 무난하게 잘 되어
 가고 있음에도 불구하고 거래처의 문제로 사업을 접어야 했던
 쓰디쓴 아픔도 있었다. 이러한 숏한 좌절이 지금의 그를 만든
 셈이다.

심현수 씨는 그의 이름을 딴 ‘심현수의 거절예방 세일즈연구소’를
 운영하고 있다.

“강연을 하다보면 제 나이 또래의 젊은이들을 만나는 경우
 가 대부분입니다. 그들 앞에서 비슷한 또래의 제가 ‘꿈을 가져
 라’라고 외치는 것이 조금은 우스울 수도 있겠죠. 하지만 토익
 점수, 각종 자격증, 공무원 시험 등 자신의 적성보다는 그저
 남들이 하는 대로만, 안정된 직장을 찾으려고만 하는 젊은이
 들을 보면 안타까운 마음이 큼니다.”

‘항상 감사, 절대 긍정, 오직 초심, 독심 일관’. 그의 좌우명
 이다. 아울러 세일즈 멘토로서 전하고픈 지침이기도 하다.

“1인 기업가는 자신의 참 모습을 찾고 그에 맞는 사업모델
 을 발견하는 것입니다. 그리고 끊임없는 노력을 통해 자신만
 의 사업을 만들어 나가야 합니다. 1인 기업가의 길을 걷고 싶
 으시다면 단지 돈 때문에 시작하지 마시고 우선 자신의 평생
 을 바쳐 이루고자 하는 꿈을 확고히 정하세요. 그리고 나서 그
 목표를 위한 사업을 시작하세요. 그러면 아무리 힘든 고난과
 어려움이 닥쳐와도 그 목표가 나침반이 되어주기에 무엇이든
 이겨낼 수 있을 겁니다.” ■



있는 리더십까지 배울 수 있었다고 한다.

그는 "처음부터 준비된 자는 없다. 다만 수정과 보완을 통해 발전해 나가는 것"이라고 설명한다. 그가 지금의 위치에 도달할 수 있었던 것은 그의 말처럼 몸으로 부딪치고 한 단계씩 밟아온 그이기에 잘생긴 외모가 더 빛을 내고 있는 듯 하다.

열정을 지닌 남자

하지만 누구나 성공한 CEO가 될 수는 없다. 20대 사장이 된다는 것은 분명히 리스크도 작용하기 때문이다. 젊은 열정과 도전정신을 믿고 비즈니스를 펼치기보다는 실행 이전에 대처할 수 있는 능력도 필요하다. 그러기 위해서는 조직에 대한 개념을 비롯해 조직화 할 수 있는 리더십, 자신의 구체화된 꿈을 갖는 구체적인 부분들이 매우 중요하다.

그는 "20대라는 특성상 자기 주장이나 추진력은 강하지만 사업적인 마인드가 부족하다"고 말한다. 자신의 부족함을 보완하고 단점을 커버해 줄 수 있는 해결방안이 필요하다.

이에 20대 CEO를 준비하는 많은 예비 CEO들이 그에게 성공비법의 노하우를 전수받기를 원한다. 그러나 그의 답은 의외로 간단하다. "실천하고 보완하라"가 대답의 전부다.

그는 "학교에서 배웠던 기본을 지키면 된다"고 말한다. 이는 것을 실천하고 모르는 것은 배우고 틀리면 다시 고치면서 기본에 충실하고 습관화시켜 내 것으로 만들면 된다는 것이다. 긍정적인 사고를 갖고 실천하면서 보완하는 것이 성공의 비법이다.

이는 그의 가치관과 일맥상통한다. 내가 긍정적이지 못하면 내 주위의 사람들도 부정적인 사람들로 모이고 결국 자신의 가치관도 변하게 된다는 것.

자신을 부족함을 극복하기 위해서는 자신에게 도움을 줄 수 있는 자문단을 두고 관계관리를 통해 조언을 구하고 네트워크를 확장해 나가야 한다고 조언한다.

그는 앞으로 해야 할 일도 하고 싶은 일도 많은 꿈 많은 청년 CEO다. 그는 젊은 나이에 CEO에 올라서면 쉽게

것이다.

그는 "실패를 두려워하지 말고 열정을 쏟을 수 있는 마음가짐이 매우 중요하다"고 말한다. 생각이 바뀌면 모든 것이 바뀐다는 말이 있듯이 사명감을 갖고 긍정적인 마인드로 이는 그의 신념으로까지 통한다.

창업은 재능을 타고나는 것이 아니다. 그렇다고 사회경험이 풍부하다고 성공하는 것도 아니다. 그는 패밀리레스토랑에서 일한 것이 사회생활의 전부다. 하지만 그가 이렇게 20대의 창업의 전도사(?)가 될 수 있었던 것은



났게 됐다.

생리대를 파는 남자

창업 클럽에는 현재 2천여 명이 넘는 온라인 회원이 활동하고 있을 정도로 젊은 CEO가 되기 위해 정보교류와 학습이 조직적으로 진행되고

반이 백수의 졸업생)의 신조어가 생겨날 정도로 취업난에 허덕이지만 자신이 창업을 하기 힘들기 때문에 창업을 하려고 하는 것"이라며 아쉬워했다.

젊은 나이에 새로운 것을 일구고 새로운 분야를 접한다는 것은 쉬운 일은 결코

20대 젊음 · 도전 무기로 최고의 세일즈맨 꿈꾸는 심현수
대한민국 젊은이들의 대표자로 '20대 창업클럽' 현회장

다.
그는 "대학 졸업생의 경우 창업을 통해 일자리만 찾으

아니다. 자본금이 있다고 아이디어 있다고 해서 이를 수 있는 것도 아니다.

쉽게 좌절하지 않고 강인한 정신력에서 비롯됐다.

창업은 그야말로 발로 뛰는



나를 각인시켜라! 성공이 뒤따를지니!

기억되는 사람과 잊혀지는 사람. 당신은 어떤 존재인가. '단 한 번의 거절도 없이 판매할 수 있다'는 마인드로 활동 중인 한국영업인협회 심현수 회장. 그는 고객에게 자신을 각인시키는 것이 세일즈를 위한 첫 번째 행동이라고 조언한다. 나를 각인시키는 3가지 방법.

글 장선애 사진 김동오

Manual 1 나만의 액세서리 아이템을 찾아라

"행동, 눈빛, 헤어스타일, 옷차림, 손짓 등 비언어적인 요소가 커뮤니케이션의 85%가량을 차지합니다. 그러니 고객과의 만남에서 첫인상은 분명 말보다 앞에 놓입니다. 고객에게 자신을 각인시키기 위해서는 첫인상에 승부를 거는 것이 좋습니다. 저는 처음 세일즈를 시작할 때부터 넥타이에 매치한 포켓 치프와 커프링크스를 반드시 착용했습니다. 연배 높은 분들을 만나기 위해 헤어스타일도 깔끔하게 올백으로 바꿨지요. 어떤 사람은 의상에 항상 브로치를 매치했는데, 브로치만 봐도 그날의 컨디션은 물론 만날 사람들의 부류와 성향까지 짐작할 수 있었다고 합니다. 이 정도면 누구에게든 '미시즈(Mrs) 브로치'로 충분히 각인될 수 있겠죠? 작은 액세서리 하나로도 인상을 바꿀 수 있고, 기억될 수 있습니다. 이제, 당신 차례입니다. 나를 돋보이게 할 액세서리 아이템을 찾아보세요."

Manual 2 홍보 문구로 자신을 브랜드화하라

"저는 강연이나 모임 등의 자리에서 자기소개를 해야 할 때 삼행시로 이름을 알립니다. '심금을 울리는, 현란한 영업, 슈퍼 세일즈맨 심현수입니다'라고요. 말 한마디로 저를 튀게 만드는 거죠. 평범해 보이지만 실제로 그렇게 하는 사람들은 드물답니다. '총각네 야채가게'로 성공한 이영석 사장은 '야채 파는





한국 정책 방송



인터넷 동아일보



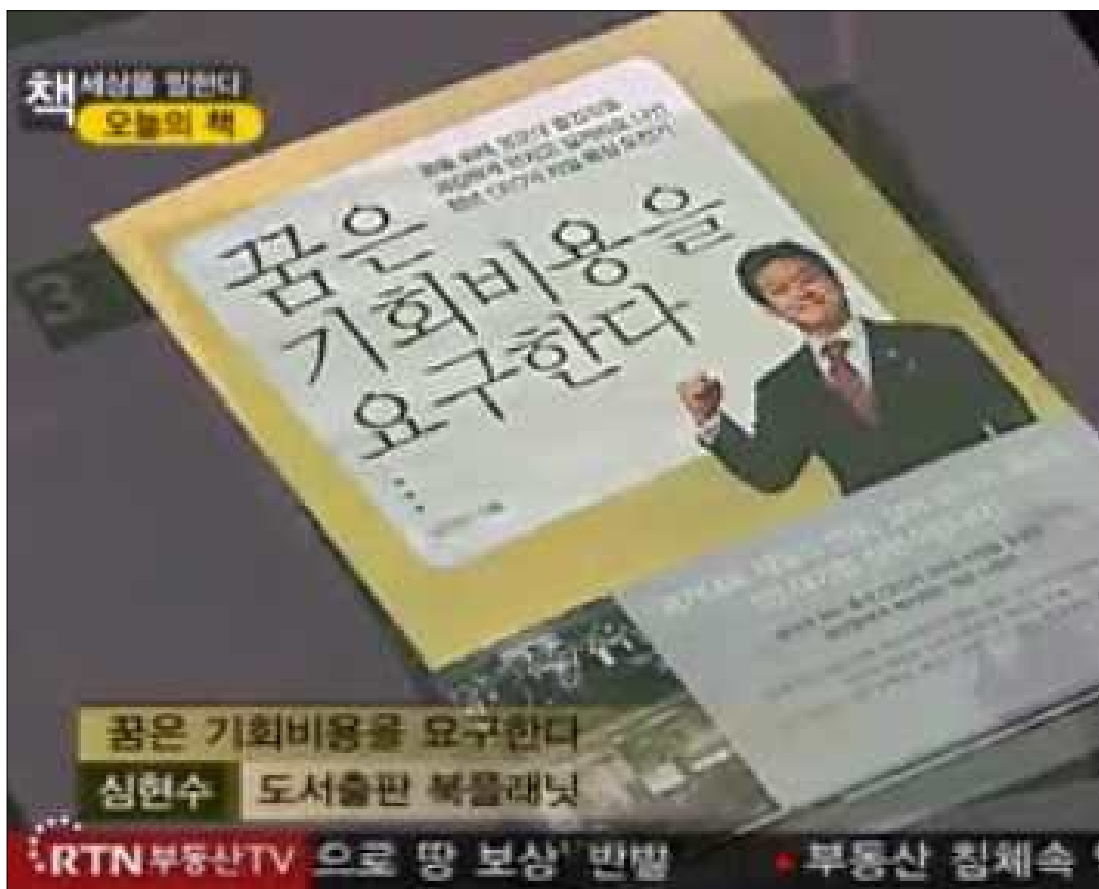
MBC 생방송 화제 집중



국군 방송 TV



일 플러스 성공



오늘의 책 RTN



안녕하세요? 심현수입니다



이화TV



Culture Plus+

리빙플러스

김세해의
톡톡 토크

김세해 | 아티스트

- Independent Studio in 3 countries (New York, Seoul, Toronto and USA)
- Bachelor of Fine Arts, Seoul National University, Korea
- Member of the Korean Artists Society of Canada (K.A.S.C.)
- 21 Group Exhibitions in Korea, Canada and USA
- 2006, 2008, Toronto Art Expo

꿈은
기회비용을
요구한다

꿈을 위해 명문대 졸업장을
과감하게 던지고 길거리로 나선
청년 CEO의 리빙PLUS 도전기

김현수 CEO



"국가대표 세일즈 연도, 걸어 다니는 홈쇼핑
1인 대기업 실현합니다!"

꿈을 위해 명문대 졸업장을 과감하게
던지고 길거리로 나선 청년 CEO 김현
수가 최근 '꿈은 기회비용을 요구한
다'는 책을 냈다.

꿈은 기회비용을 요구한다

나에게는 특별한 친구들이 많이 있다. 그런데 이 친구, 정말 특이하다. 잘 다니던 명문대학을 떠러치우고, 노점상에서 여성생리대를 판매하는 것부터 시작해서 별다른 불건을 다 팔다. 이제는 4주에 300만원을 받고 일, 일사관계를 가져오는 세일즈맨이 되어 버렸다. 그는 국가대표 세일즈맨으로, 걸어 다니는 홈쇼핑, 1인 대기업으로 자신을 소개하고 있다. 한국영양산업회회의 회장직을 맡으며, '단 한 번의 거절도 없이 판매할 수 있다'는 모토로 유전인 셀카리뷰들에게 최강 강의를 해주기도 있다. 흔히 장사를 시작하면 사람들은 불안정에 걸려온 한다. 잘 때도 걱정 안되면 더 걱정. 그래서 잘 도망다행이 아닌, 본인 찾기도 힘든 장사를 벌이고 망연자실하는 경우가 더 많다. 과연 이게 되는 장사인지 심각한 고민에 빠진다. 보편 하류는 다 같다. 주위사람들은 어만가 동태를 살피고, 조언을 구하기 시작하는데, 막상 주변에 속 사람들이 조언을 해줄 만한 사람은 없다.

1인 기업시대

꿈을 위해 명문대 졸업장을 과감하게 던지고 길거리로 나선 청년 CEO 김현수가 최근 '꿈은 기회비용을 요구한다'는 책을 냈다. 그는 국가대표 세일즈맨으로, 걸어 다니는 홈쇼핑, 1인 대기업으로 자신을 소개하고 있다. 한국영양산업회회의 회장직을 맡으며, '단 한 번의 거절도 없이 판매할 수 있다'는 모토로 유전인 셀카리뷰들에게 최강 강의를 해주기도 있다. 흔히 장사를 시작하면 사람들은 불안정에 걸려온 한다. 잘 때도 걱정 안되면 더 걱정. 그래서 잘 도망다행이 아닌, 본인 찾기도 힘든 장사를 벌이고 망연자실하는 경우가 더 많다. 과연 이게 되는 장사인지 심각한 고민에 빠진다. 보편 하류는 다 같다. 주위사람들은 어만가 동태를 살피고, 조언을 구하기 시작하는데, 막상 주변에 속 사람들이 조언을 해줄 만한 사람은 없다.

온 몸으로 달려들자

김현수는 특이한 이력만 아니라 재능이 상상력을 가진 사람이다. 셀카리뷰는 '셀카'로 먼저 이름을 알린 그는 군 대를 재향하고 친구를 통해 면 생리대를 팔기 시작했다. 면 생리대를 직접 찍을 하고, 여러 화장실에 직접 드나들며 '면'으로 오만분기도 했지만, 그는 상품에 대해 가장 잘 알고 고객을 이해하는 판매를 할 수 있는 사람이 된다. 김현수는 '재능'을 복합화하고 돈을 벌기 위해 뛰어들었다.

점심식사 신청하기

사실 그는 하루가 남지도 않고 강연과 세일즈 현장에 번갈아 뛰고 있다. 밤 시간과 새벽 시간을 이용해 인터넷 생방송을 진행하며, 매우 열악한 인터넷 대거조를 통해 생생한 영업 경험과 노하우를 전할하는 일도 있지 않다. 그럼에도 그는 그러한 시간을 보며 '김현수와 점심식사' 신청하기란 재미있는 프로그램도 진행하고 있다. 그는 자신의 점심시간조차 할애해 세일즈로 고민하는 사람들에게 가까이 두자고 한다. 누구나 그를 만날 수 있고 누구나 그에게 조언을 받을 수 있다.

길거리 강연회

그는 길거리에서 무료 강연회도 한다. 20대의 젊은이들에게 희망의 메시지를 전달하기 위해 마인한 이런 강연회에서 김현수가 20살 때 군 경력 후 노점상을 하고 행상을 하며 사업을 시작했던 이야기, 7년 6개월의 자기 경험담 등을 들려주며 20대들에게 자신감과 용기를 불어 넣어 줄 예정이다.

자신의 영업 경험담을 적은 저서 '꿈은 기회비용을 요구한다'를 20대에게 무료로 배포하는데 '자랑할 영업날기'라는 이름의 이 책으로 진행되는 이 책은 많은 사람이 정독 후 치열하게 놓고 내리면 다른 사람들이 놀라 읽고 열광을 춘다. 김현수는 이렇게 독자를 취지로 강연한다. 또 김현수 회장은 미주영지, 1인 기업인 등을 대상으로 '영업세일즈 전문인 양성교육'을 실시해 전국 각 중소기업의 영업을 확대하고 내수 경기의 촉진과 실업률 해소에 도움을 주기 위해 본격적으로 교육을 시작할 계획이라고 말했다. "젊은이여, 꿈을 현실로 이루는 열정을 버리지 말라", "꿈은 실현하는 자만이 잘 할 수 있고 잘 할 수 있는 곳", "매일 좋아하는 일을 하며 즐기며 살아가는 그 모습이 예술가보다 다르지 않은 것 같다. 친구이자 만인의 세일즈맨도, 자라는 거대한 보아지인 해바라기 한 개, 단계를 거쳐 이루어진다. 그는 그의 꿈이 꼭 이루어지길 바란다."





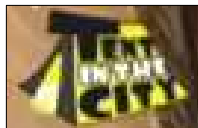




20대 CEO

심현수 29세

- 고려대학교 중퇴
- 한국 영업인 협회 회장
- 세알즈 연구소 소장
- 저서 '꿈은 기회비용을 요구한다'



무한 열정과 자신감을 심어주신
심현수 대표님께 진심으로 감사 드립니다



한나라당 이명박 후보가 27일 서울 신촌의 한 카페에서 '샐러리맨의 삶과 희망'이라는 주제로 직장인들과 간담회를 갖던 중 활짝 웃고 있다.
오대근기자 inliner@hk.co.kr



이명박 한나라당 대통령 후보가 27일 서울 신촌 문화카페 '토즈'에서 열린 '샐러리맨 온라인 커뮤니티 및 블로그 운영진과의 대화'에서 참석자의 질문에 답변하고 있다.
오종택 기자



이 어떻게
을 받고, “보
정부가 복지

을 큰형에게 꺾었다고 밝혔다. 500만원
이상의 고액 후원금 기부자 가운데엔 천

박 전 대표는 2억5천만원의 경선거탁금을
안병훈 전 공동선대위원장에게 빌려 낸

관한 검증 작업을 거칠 것”이라고
성연철 기자 sychee@f

나”
보육비
”

야 한다. 맞
아이를 낳아
기 전까지
로록 할테니
고 말했다.
을 때 외국
서 이겼을
일을 했다
요즘 시대
이 없으니
계속 도전
로 갈라가

리더십을
들어 민주
고, 결정된



이런바 한나라당 대통령후보가 27일 오후 서울 신촌의 한 문화카페에서 '별리미팅의 삶과 희망'이란 주제로 연 '다섯번째 타운미팅'에서 참가자들과 이야기하고
김태형 기자 xogud555@h

이제는 “이명박 다음 타운미팅”

되게느냐 마음이 하하돼야 한다

질상을 향한 꿈은 도전 '20CEO'

“사업은 풍랑, 젊음과 도전이 버팀목”



“젊음은 도전정신과 함께
젊음 CEO를 실현수 대요”



“고령화되고 일터에서 경쟁력을 잃어가고 있는 기업에서 20, 30대 젊은이들이 많이 있으면 경쟁력이 강해집니다.”

20대 청년 기업가 김현수 대표(29)는 “CEO”가 되려면 젊음과 도전, 또 새로운 도전을 추구하는 기업정신이 무엇보다 중요하다.

현재 29살인 김현수는 “비즈니스는 20, 30대 청년들이 가장 성공할 수 있는 분야”라며 “젊음은 도전정신과 함께 젊은 CEO를 실현수 대요”라고 강조하고 있다. 젊은이들이 창업에 관심을 갖고 20대 기업가들이 창업에 나서면 기업은 경쟁력을 잃어가고 있다.

최근 몇년간 지속된 경기침체로 기업 환경은 더욱 악화되고 있다. 물론 40대 말에 들어온 중장년 기업가들도, 그리고 한때 젊은 기업가들이 출현한 벤처기업에도 젊은 층은 없다. 또 이러한 사회 분위기에서 기업가들이 나타나기도 힘들다.

그러나 젊은 세대의 동양의 기업정신은 저절로 기업 경쟁력을 높여주는 힘이 된다. 젊은 세대는 기업가적으로 경영하는 것보다 중요한 세대가 될 것이라는 생각이 다르다.

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

라는 것이 “창업”을 하면 “비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

자신이 창업한 기업에서 “비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

“비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

“수출입과 함께, 신기술 개발도
ALPINE 박영수 대표”

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

“비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

“비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

“비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

“비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자



김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

“비즈니스”를 만들겠다는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다. “비즈니스”는 “비즈니스”라는 뜻이다.



김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자

김현수 대표가 현재 맡고 있는 직무를 소개한다. 기업가로서 그는 창업자



Preparation

Check Point 1 준비되지 않은 막연한 도전은
아닌가?

청년 창업이 실패하는 데가 많은 이유는 '취업도 어려운데 창업이나 해볼까?' 라는 가변적 마음으로 창업을 하는 것이다. 사업을 하다 보면 수많은 난관과 역경에 부딪힌다. 굳은 신념과 사회적 책임감을 갖고 사업을 시작하는 사람들도 도중에 어려움을 생기면 포기하게 된다. 따라서 사업에 관한 개념이 서지 않은 상태에서 막연하게 '잘도겠지' 라는 생각으로 시작했다는 말이면 열도무 염두도 하지하게 된다. 때문에 창업 전 사업에 관한 여러 가지 준비도 중요하지만 사업에 대한 개념을 세우는 것이 먼저다.

Check Point 2 인적 네트워크는 튼튼한가?

대부분 젊은 기업가들은 인력이 풍부하다고 단정하지 못하다. 사회경험도 부족하고 주위에 실질적인 도움을 줄 만한 조직도 많지 않다. 때문에 창업과 동시에 휴전 네트워크를 구축하고 발이 나가는 노력이 필요하다. 하지만 휴전 네트워크가 필요성을 느끼지 못하는 젊은이들이 태반인 데다 또래 친구들에 비해 일하고 있다는 생각에 오히려 기만감에 빠지는 경우가 많다. 젊은 나이에 돈을 항상 버는다는 자만심도 일찌기 잃고 늘 조언을 구하는 자세로 정신수리가 필요하다.

Mini interview



‘20대 사정 안들기’ 대표 소원수(25세)

서로 Win-Win하는 것이
가장 큰 목적!

204를 사업가에게 창업 멘토로

그가 젊은 나이에 20대 예비 창업자들의 운운한 창업 열정이 될 수 있었던 이유는 노골, 형상부터 시작해서 방문 판매까지 그다음로 일차당덕부터 품소 제법배가기 때문이요, 실제로 일북부의 사업에 뛰어들어 술 4년 앞배로 전까지 있는 그는 자신자하 위하여서 사업에 관해 연로한배를 수 있는 사람들이 있었다면 그 지경에까지 이르지 않았으리라 생각된다. 때문에 많은 예비 CEO들이 는 시정화배를 함께 고민하고 배제하되도록 도와줄 수 있는 커뮤나리가 절실히 필요하고 노골, 2008년부터 운영 중인 유흥 '20대 시장 만들기' 는 현재까지 3천여 명의 회원을 보유하고 새내기 사업가, 예비 사업가들과 다양한 사업 노하우를 공유하고 있다. 이밖에다, 실패한다 - 하여 높은 취업 장벽감안에서, 직장 생활도 불안한 우리 사회의 현실 때문에 20대 창업에 관심이 높아진 것이 사실이지만, 실제로 많은 20대 사업가들이 사업에 대한 경험과 분석력, 영업력이 부족한 탓에 어려움을 겪는다. 그는 시정화배를 통해 특화된 창업과 사업의 모든 노하우를 바탕으로 어려움을 겪는 회계들에게 실질적인 조언과 다양한 방법으로 지원을 해주고 일을 본 아니라, 상대적으로 더 많은 인력을 보유하고 있는 창업에서 시너지 효과를 일으킬 수 있는 사업들 간에 인력을 형성해주고도 하는 등 많은 연로, 열정을 수형 한다. 그는 앞으로 우리나라의 문화, 정치, 정치 등 사회 전반적인 측면에서 변화를 일으키며 나라를 발전시킬 핵심 원동력이 바로 20대에게 있다고 믿는다. 그래서 지금 우수한 인재를 잘 육성하여 중국과 미국에 뛰어들게 하고 주도의 시위를 할 수 있다고 생각하기 때문이다. 자신의 일에 자부심을 느낀다고.

Part2 창업 멘토 심현수가 전하는 20대 성공 창업을 위한 체크 포인트

창업을 창업에 있어서 가장 주의해야 할 점은 바로 창업을 창업의 대안으로 선택하는 것이다. 사업은 단순히 자신의 배를 불리기 위한 수단이 아니다.

사업가는 자신이 운영하는 조직에 소속된 구성원들이 모두 책임자이다. 20대들이 놓칠 수 있는 아래의 체크 포인트를 기억하십시오.

Business Mind

Check Point 3 영업력이 뒷받침되는가?

결론부터 말하자면 사업은 가장한 아이돌로 할 수 있는 것이 아니다. 좋은 아이돌을 할 수 있는 열망만이 반드시 뒷받침되어야 한다. 모든 사업은 열망이 좌우한다고 해도 과언이 아닐 만큼 열망이 기본 뿌리이다. 열망이 없는 상태에서 사업을 시작하게 되면 어떻게 주변 인재를 활용해야 하는지 몰라 이리저리 휘둘리게 된다. 실제로 많은 젊은이들이 이를 냉정한 사회 탓으로 돌려서 포기하는 경우가 많았다.

Readership

Check Point 4 리더십이 있는가?

조직 생활을 하든 혼자서 무언가를 연구하는지 나름대로
다루는 것을 강조하고 있다. 사람은 결국 사회성을
창조하는 과학이 있어야 조직을 더 크게 확장할 수 있는
법 그러나 많은 20대 창업자들은 직장 생활 경험이
전무하기 때문에 직원 통솔부터 사내에 회사의 비전을
공유하는 방법이나 직원들에게 동기 부여하는
커뮤니케이션 방법 등에서 많은 취약점을 드러낸다. 회사
운영에서 매우 중요한 인사 문제와 조직 관리에 있어
스스로 부족하다고 느낀다면 관련 분야에 대한 공부를
통해 부족한부분들을 보완할 수 있는 방법을 계속해서
연구해야 한다.

profile

국내 최초, 최대의 20대 청년 창업 커뮤니티
20대 사장만들기 club.cyworld.com/20sajang

상한수 대표는 10년 전과 창업을 목표로 창업을 꿈꾸는 젊은이들과 함께 CEO가 되는 노리수와 마인드를 공유해 나가고 있다. "KPI에 몰려 창업 실패하느라, 한국에서 창업이 정말 힘들어서, 어떻게 해서든 해외로 나가서, G마켓, 네이버, 상한수 대표님 시스템 운영을 하면 안 되겠다"는 고민에서 시작된 '탈코리아'는 현재 300여명





20대 사장 만들기 동호회 심현수 대표

자신감 넘치는 열정! 실패도 두렵지 않는 20대 젊음과 도전. 이 모든 것은 20대만이 누릴 수 있는 특권일지 모른다. 20대의 젊음, 그 소중한 시기에 젊은 CEO가 되겠다는 도전정신과 마인드로 열정적인 삶을 살아가는 한 젊은이가 있다. CEO를 꿈꾸는 젊은이들의 대한민국 대표 멘토가 되어 20대 CEO를 배출하겠다는 꿈을 가진 심현수 씨. 20대 젊음을 향한 무한한 도전정신과 열정을 지닌 온라인 커뮤니티 '20대 사장 만들기' 운영자 심현수씨를 직접 만나봤다.



▲ 20대 사장만들기 심현수 대표는 10만 인재양성을 목표로 인터넷 동호회를 통해 창업을 꿈꾸는 젊은이들과 함께 CEO가 되는 노하우와 마인드를 공유해 나가고 있다.