

한국은 처음이지?

KGC인삼공사 취업수기

양 혜

KGC인삼공사 R&D본부 글로벌연구소

나는 중국인으로 중국 산둥성에서 중, 고등학교 시절을 보내고 한국으로 오게 되었다. 삶의 1/3을 한국에서 지내면서 대학교, 대학원을 마치고 현재는 KGC인삼공사 R&D본부 글로벌연구소에서 중화권 제품개발 및 제품등록을 담당하고 있다. 한국 회사에 취업하고 즐겁게 생활하고 있는 나의 이야기를 많은 사람에게 알려주고 싶어 이렇게 글을 쓰게 되었다. 글을 쓰기에는 아직 미숙하고 어렵지만, 용기를 내어 나의 이야기를 써 내려가고자 한다.

지금은 KGC인삼공사 연구소에서 3년 차 연구원 생활을 하고 있지만, 처음 입사하는 날을 생각하면 아직도 옛 그제같이 생생하다.

2009년부터 한국에서의 10년간 유학 생활을 마치고 구직활동을 시작했다. 구직활동을 하는 과정에서 중화제품개발 관련 KGC인삼공사 신입사원 채용공고를 발견했다. 유학 생활을 하면서 매년 중국에 있는 집으로 갈 때마다 공항에서 정관장 제품을 보면서 그때부터 한국의 대표 명품 홍삼 브랜드로 알게 되었고, 중국의 장쩌민 전 주석과 시진핑 주석이 한국을 방문했을 때 국빈 선물로 받은 것도 알고 있었다.

석·박사 과정에서 홍삼을 포함한 여러 천연물을 이용한 기능성 식품 및 의약품 개발 연구과제 경험이 있었기에, 홍삼은 이미 나에게 익숙하였고 KGC인삼공사 채용공고가 더 반갑게 느껴졌다. 더군다나 ‘중화권 제품개발’이라니 나의 모국어인 중국어 활용 기회까지 더할 수 있어 꼭 입사하고 싶다는 열의가 생겼다. 이러한 이유로 KGC인삼공사에 지원하고자 하였으며, 회사에 대하여 다

방면으로 공부하기 시작하였다.

우선 회사의 배경 및 역사를 알아보았다.

<1899년(고종 36년)에 대한제국 궁내부 내장원 삼정과가 설치되면서 대한민국 홍삼 역사의 출발점과 KGC인삼공사의 역사가 시작되었다. 1908년에 홍삼 전매법이 제정 및 공포되었고 1978년에 홍삼 제조의 산실인 부여 고려인삼장이 준공되면서 홍삼 사업은 더욱 박차를 가하게 되었다. 또한 세계 각국으로 고려인삼을 수출하며 1987년 인삼 수출 1억 달러를 돌파하는 쾌거를 달성한 이후에 전매공사 체제로 전환되면서 1989년 KGC인삼공사의 전신인 ‘한국담배인삼공사’가 창립되었다.> 이러한 자료를 확인하고 정말 열정적으로 암기했다.

또한 정관장은 프랜차이즈 도입을 통해 명품 브랜드로서 위상을 굳건히 지키며, 현재는 홍삼 중심의 사업구조에서 화장품과 홍삼 외 건강식품 분야 등 H&B(Health & Beauty) 사업 포트폴리오를 다각화하고 글로벌 종합건강기업의 기반을 다져가고 있는 탄탄 기업인 것을 알 수 있었다.

KGC인삼공사에 대해 알아본 끝에 고려홍삼에 대하여 한 층 깊게 이해할 수 있었다. 나는 현재 KGC인삼공사가 글로벌 종합건강기업으로 발전하면서 KGC인삼공사의 건강기능성 식품을 전 세계에 널리 알리기 위해서는 적합한 인재가 필요하다고 생각했다. 이로 인하여 나는 중화권 시장의 제품개발과 관련해서 기술이나 신규 식품규제를 조사하는 것이 남들보다 더 경쟁력 있다고 생각하였다. 한편으로 공부했던 생물학 관련 지식으로 건강기능성 식품 관련 전문적인 논문과 기술을 빠르게 이해할 수 있다는 장점을 가지고 지원서를 제출하였다.

면접 과정에서 많이 떨렸지만 입사 준비를 하면서 공부했던 부분과 전공에 대한 지식을 면접관분들에게 침착하게 전달하여 다행히 KGC인삼공사에 합격할 수 있었다. 떨 듯이 기뻐서 합격 통보를 받은 날 친구와 함께 축하 파티를



열었다.

지금 생각해보면 입사 전날, 이제 학교생활과 분위기가 다른 진짜 한국에서의 사회생활을 한다는 생각에 마음이 설레면서도 두려움이 있었다. 하지만 신입사원 교육을 받으면서 입사 동기들과 두 달 정도의 시간을 같이 보내면서 걱정했던 마음이 점점 사라졌고 잘할 수 있을 것이라는 자신감도 생겼다. 입사 동기 중에서 외국인은 나 한 명이었지만 서로 교류하기에 전혀 어려움이 없었으며 교육을 받으면서 서로 도와주고 같이 이야기하면서 매우 친해질 수 있었다. 교육과정 중 팀을 나눠 과제를 수행했지만 서로 아낌없이 도와주고 마음을 나누어 나 스스로 성장하는 것을 느꼈다.

한국 직장생활의 첫 시작은 기대 이상으로 아주 좋았다. 입사 전날 밤의 두려움이 괜한 걱정이었던 것을 알게 되었다. 신입사원 교육에서 회사의 규정과 복지에 대한 설명을 들었고 정관장의 비전과 업의 철학에 대해서도 알게 되었다.

2025년의 비전은 세계 최고 수준의 글로벌 종합 H&B 기업으로 도약하는 것이다. 이를 위해 건강식품 시장의 주도권을 강화하고 홍삼 이외의 기능성 소재 사업역량을 확대하고 있으며, H&B 및 신소재 사업확장 등을 통하여 종합건강 브랜드로 시장에 성공적으로 안착하고 글로벌 통합 유통망을 구축하는 것이 목표이다. 이 목표를 달성하기 위하여 ‘바른 기업’, ‘깨어있는 기업’, ‘함께하는 기업’의 경영 이념을 바탕으로 신뢰에 기반한 제품과 서비스를 통하여 인간의 감성을 충족시킴으로써 보다 나은 삶을 완성하는 것이 업의 철학이다. 이런 부분이 정말 나의 가슴을 뜨겁게 달구었고 내 삶의 목표가 되었다.

또한 입사했던 해부터 주 52시간 근무제도가 시작되었다. 오후 6시가 되면 컴퓨터가 자동으로 꺼지면서 팀장님께서 직접 내 자리에 오셔서 빨리 퇴근하라고 말씀하셨다. 대학원에 있을 때는 매일 밤 11시~12시까지 일을 하고 퇴근하여 너무나 힘들고 지쳐 바로 쓰러져 잠들었는데 입사하고 나서 6시에 퇴근하게 되니 자유시간이 많아졌다. 오랜만에 친구랑 약속도 잡고 전에 못 했던 취미생활도 하게 되면서 삶이 더 즐겁게 느껴졌다. 워크(work), 라이프(life), 밸런스(balance)의 의미를 점점 알게 되었다. 물론 주어진 시간에 완벽하게 업무를 하지는 못하지만, 더 집중하게 되고 그로 인해 삶의 만족도는 더 높아진 것 같다.

더더욱 중요한 것은 경제적인 안정으로 인해 중국에서 걱정해주시는 부모님께 원하는 선물을 아낌없이 드릴 수 있다는 점이었고 이런 점이 직장인이 되어 행복한 것이라는 생각이 들었다.

입사 교육이 끝나고 신입사원으로 부서에 배치되면서 새로운 경험을 많이 하게 되었다. R&D본부 글로벌연구소로 발령받아 중화권 제품개발 및 등록업무를 담당하게 되었다. 연구소분들이 처음이라 낯설고 어색했지만 입사 동기와 함께 같은 연구소에 있다는 것에 감사했고 선배들

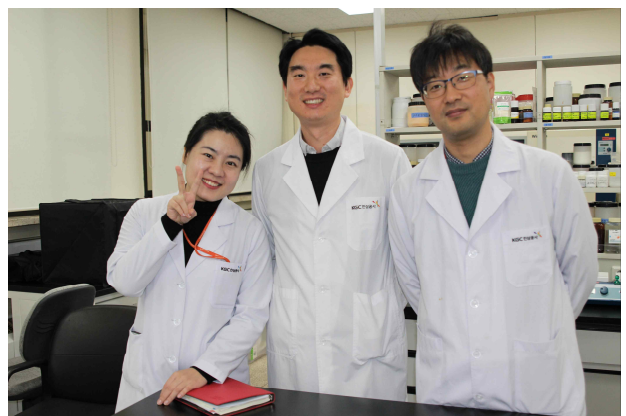
도 너무나 잘해주셔서 적응하는 데 큰 어려움이 없었다.

나의 전공은 의학면역이고 홍삼과 생약재 등 천연물의 기능성 및 메커니즘에 관련한 지식이 많았지만 제품개발은 경험이 많이 부족했다. 제품개발 업무에 대하여 신입사원으로서 처음부터 배운다는 마음으로 열심히 배우게 되었다.

연구소에 들어온 첫 주부터 팀 선배가 멘토 역할을 해주고 2달 동안 OJT 교육프로그램을 통해 글로벌연구소의 업무이해와 제품개발 역량을 강화하는 것이 목표였다. 나의 연구소 생활은 교육을 받으면서 현업을 같이 수행하는 것이었다. 교육내용은 부서별 업무의 이해와 글로벌연구소의 업무를 파악하는 것부터 시작되었다. 제품개발 지침의 이해를 통한 제품개발 프로세스를 배우면서 제품개발의 기술문서 양식을 이해하고 작성 능력을 함양하였다. 또한 국내와 글로벌 식품법규를 배우면서 국내 일반식품, 건강기능식품 및 인삼산업법 등 관련 법률을 구체적으로 이해할 수 있었다. 그리고 이와 관련된 식품첨가물, 건강기능식품 인정 원료의 기준과 규격을 공부하였다. 미국, 일본, 중국 및 대만 등 국가별, 지역별 제품의 수출 현황을 파악하면서 국가별 법률 및 등록 정보를 익히고 자사의 글로벌 사업에 대한 이해도를 높일 수 있었다.

현업에서는 업무 수행을 위한 전반적인 기본 기술과 전문용어를 습득하는 것이 중요했다. 특히 중국인으로서 중국 식품법규 내용 및 기술용어를 빠르게 익히고 제품별 제조공정의 이해와 중국어로 되어있는 정보를 한국어로 정확하게 의미 전달하는 역할이 가장 중요하다고 느꼈다. 제품등록 업무를 배우고자 선배들과 함께 중국 베이징으로 출장 다녀온 경험이 있다. 중국 현지의 제품등록을 심사하는 전문가와 협의 미팅을 진행하면서 내가 담당할 업무에 대하여 더 빠르게 이해할 수 있었다. 그리고 법규와 기술용어 등 공부했던 내용들과 나의 중국어 능력을 접목시켜 원활한 소통을 위한 다리 역할을 할 수 있었기에 기억에 남고 보람된 출장이었다. 참고로 중국의 보건식품은 한국의 건강기능식품과 유사하지만 의약품처럼 까다로운 등록 프로세스를 가지고 있다.

제품제형 관련 지식은 담당업무 수행 시 개발 및 교육을 병행하는 방식으로 진행하였고, 제품제조 공정 검토



및 실습을 통해 제품개발 프로세스에 대하여 한 단계 더 깊게 이해하고 활용할 수 있게 되었다. 또한 중국 현지인으로서 장점을 살려 중국 시장에 맞춘 미래먹거리를 위한 아이디어도 도출하였다.

멘토와 공통적인 관심사인 ‘중국’을 통해 서로 부족한 부분을 채워주면서 좋은 관계를 형성해 나갔으며 매주 계획을 기반으로 일과를 진행하는 동시에 팀 내 선배들과도 빠르게 친해졌다. 중화제품개발 담당으로 중국어로 소통이 가능하여 의사전달이 수월했으며 더 빠르고 효율적으로 업무를 수행할 수 있었다.

하지만 처음 연구소에 들어와 적응하면서 업무 수행에 대하여 어려움 점이 많았다. 선배들과 교류하는 부분에서는 큰 어려움이 없었지만, 보고서, 실적자료 등 서면 자료를 작성하는 데 어려움이 있었다. 처음에는 실수도 많이 하고 생각하는 의견에 대해서 적절하게 전달하기 힘들었다. 하지만 멘토님이 잘 수정해 주시고 가르쳐주셔서 지금은 예전보다 더 수월하게 보고서를 작성할 수 있게 되었다.

대학원을 다니면서 여러 실험에 대한 경험은 있었지만, 제품개발에 대해서는 부족하였다. 멘토님의 교육을 통하여 제품의 기초적인 제형 종류부터 제조공정까지 자세하

게 다시 배우면서 제품개발의 기본을 알게 되었고, 지금은 혼자서도 제품개발 업무를 수행할 수 있게 되었다.

신입사원 교육과 OJT를 통해 나의 미래 비전을 정할 수 있었다. 현재 중국 건강제품 시장은 지속적으로 성장하고 있고, 2023년까지 시장 규모는 한화로 약 65조 원으로 예상된다. 그리고 건강식품 소비자가 지속적으로 증가하고 있으며 그중에서 특히 2030세대 소비자가 제일 많은 것으로 알려져 있다. 하지만 이와 반대로 현재 중국에서의 수입 건강기능성 식품 등록은 아주 어려운 상황이다. 그래서 중화권 소비자의 니즈를 반영한 현지 맞춤형 제품 개발을 진행하면서 정관장의 대표제품을 지속적으로 등록하는 two-track이 좋은 접근방식이라고 생각한다. 이러한 전략을 수행하기 위해 나는 중화권에 관련된 현지 문화의 이해도, 식품규제, 전문지식을 갖추고 2030세대의 감성으로 중화권 제품개발 마스터가 되는 것이 KGC인삼공사에서의 나의 목표이며 비전이라고 생각한다.

2020년에 KGC인삼공사는 건강기능식품 기업 최초 5년 연속 매출 1조 원을 달성했다. 내가 가진 장점을 활용하고 R&D본부 선배들과의 시너지를 극대화하여 KGC인삼공사가 글로벌 H&B 기업이 될 수 있도록 열심히 노력할 것이다. 또한 나의 행복한 한국 생활도 지속될 것이다.