

한상기업과 국내 청년을 지원하는

# 한상기업 청년채용 인턴십



한국청년  
해외취업을  
상상하다

한상기업 청년채용 인턴십은 국내 청년인력의 글로벌 역량강화 및 해외진출 기회를 제공하여 차세대 한상 육성 및 한민족 경제영토 확장·청년 실업문제 해소에 기여하는데 목적인 해외 인턴 지원 사업입니다.



## 사업 목적

- + 국내 청년의 글로벌 역량 강화 및 해외진출 기회 제공
- + 차세대 한상 육성 및 한민족 경제영토 확장



## 사업 개요

- + 사업명 : 한상기업 청년채용 인턴십
- + 주관 : 재외동포재단(외교부 산하 공공기관)
- + 사업규모 : 한상기업 100여개사 / 해외인턴 135명(연간)
- + 인턴기간 : 180일
- + 모집분야 : 디자인, 무역, 행정, 기술직 등 한상기업 희망 직무
- + 근무국가 : 미주, 아시아, 유럽, 중남미 등



## 인턴 지원 자격

- + 만34세(모집공고일 기준) 이하인 자로 최종학교의 졸업자 또는 최종학년의 재학중인 자로 연수 종료 후 해외취업이 가능한 자
- + 비자 취득 또는 해외여행에 결격사유가 없는 자
- + 최근 5년 이내 동 사업에 참여한 경력이 없는 자



## 재외동포재단 지원

- + 지원금 : 인턴기간 최대 660만원
  - ※ 매월 110만원 지급(최대 6개월)
- + 보험료 : 1인당 최대 50만원 지원
- + 교육비 : 국내교육비, 숙식(4박 5일) 및 지방거주자 왕복 교통비 실비



## 기업 지원

- + 매월 최소 US\$600 이상 현금지원
  - ※ 워킹홀리데이 비자 체결국가의 경우, 최저시급을 권고하고 있으나, 기업별 지원금은 상이
- + 지원방법 : 기업이 매월 인턴사원에게 직접 지급



## 추가 지원

- + 대상 : 취업애로청년층
  - 기초생활수급자, 차상위 및 차차상위 가구, 국가유공자 가구, 장애우, 여성가장, 다문화가족 자녀
- + 지원내역 : 매월 지원금의 20% 추가 지원



## 취업자 인센티브

- + 인턴 후 취업확정시 취업비자 취득, 갱신을 위한 왕복항공료 지원
  - ※ 인턴 수료후 2년 이내



## 자기 부담금

- + 항공료 및 비자 발급비(국가별 상이)



## 사업 참여방법

- + '한상넷' 홈페이지([www.hansang.net](http://www.hansang.net)) 공지사항 참고



## 인턴 선발 과정



## 문의사항

+ 재외동포재단 한상사업부(gotogether@okf.or.kr)  
(+82-64-786-0284, 0287)



## 2021년 사업일정

+ 한상기업 청년채용 인턴십 사업은 연간 2회 모집 및 선발 합니다.

	구 분	일 정	비 고
12기 (6월~9월)	참여 기업 모집	6월 21일 ~ 7월 5일	기업 발굴
	기업 자격 심사	7월 6일 ~ 7월 20일	서류 검토, 현장 실사
	참여 인턴 모집	7월 21일 ~ 8월 4일	
	인턴 자격 심사	8월 5일 ~ 8월 19일	재단, 기업
	인턴 면접	8월 30일	기업, 국내
	합격자 교육	9월 6일 ~ 9월 10일	5일, 집합교육
	인턴 출국	9월 13일 ~ 10월 30일	
13기 (8월~11월)	참여 기업 모집	8월 16일 ~ 8월 27일	기업 발굴
	기업 자격 심사	8월 30일 ~ 9월 10일	서류 검토, 현장 실사
	참여 인턴 모집	9월 13일 ~ 9월 27일	
	인턴 자격 심사	9월 28일 ~ 10월 14일	재단, 기업
	인턴 면접	10월 21일	기업, 국내
	합격자 교육	11월 1일 ~ 11월 5일	5일, 집합교육
	인턴 출국	11월 8일 ~ '22년 1월 30일	

※ 상기 일정은 사정에 따라 변동 가능하며, 자세한 일정은 기수별 모집공고 참고



## 주요 사업 지침

### + 인턴 기간



인턴 기간은 근무 시작일 부터  
**180일(6개월)**입니다.

### + 주당 근무 일수 및 시간



기업은 인턴사원과 최종 협의된 일 근무시간 및 주당  
근무 일수를 반드시 지켜야 하고, 사정상 야근 및 연장  
근무 시 인턴사원의 동의를 얻어야 하며, 야근 및  
연장 근무에 따른 수당 또는 대체 휴일 등을 지원해야 함.

### + 인턴 직무



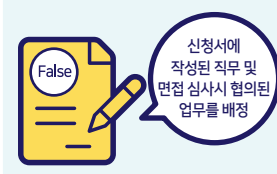
인턴의 직무는 기업에서 공개한 인턴신청서에 작성된  
직무 및 면접 심사시 협의된 업무를 배정받으며, 현지  
출국 후 기업 및 현지 사정 또는 인턴사원의 직무  
수행능력에 따라 협의 하에 업무 변경 가능함.

### + 국내교육



본 사업에 지원하여, 최종합격 된 인턴지원자는  
반드시 정해진 **합숙 국내교육(4박 5일)**을  
이수해야 하며, **불참 시** 인턴근무 불가함.

### + 신청서 허위기재



인턴 지원서의 내용을 **허위**로 기재한 경우,  
**인턴십 중단** 및 인턴사원 지침에 따라  
**페널티**가 적용 됨.

### + 중도포기



인턴사원은 인턴 최종합격 후 개인사정으로 본 사업의  
지속 수행이 어려운 경우 중도포기 할 수 있으며,  
**중도포기의 경우** 다음과 같은 **페널티**가 발생됨.

- 1) 본 사업 최소 5년 이상 참가불가
- 2) 교육비(숙박비, 교통비 등 실비), 지원금, 보험료 등 환수
- 3) 서류 합격 후 면접 불참, 면접 합격 후 교육 불참 시 2년간 본사업 참가불가

### + 자격박탈



본 사업 운영규정 위반 등으로 **사업이 지속 수행되기 어렵다고 판단되는 경우**, 심의위원회를 구성하여,  
심의를 통해 경고 또는 자격박탈 등이 결정되며,  
자격박탈의 경우 다음과 같은 **페널티**가 발생됨.

- 1) 본 사업 최소 5년 이상 참가불가
- 2) 본 사업을 통해 지원받은 매월 정부지원금 전액 환수
- 3) 본 사업을 통해 지원받은 보험료 전액 환수
- 4) 교육비(숙박료, 교통비 등 실비) 전액환수



## FAQ(자주 묻는 질문)



**Q. 워킹홀리데이 비자 미 소지자는 지원이 불가능한가요?**

**A.** 지원시점 워킹홀리데이 비자를 미소지하셔도 지원 가능합니다. 다만, 최종 합격 후 출국 전에는 워킹홀리데이 비자를 반드시 소지하셔야 합니다. 국가별 워킹홀리데이비자 신청 시기, 조건 등은 상이하기에 반드시 확인 후 지원바랍니다.

\* 워킹홀리데이VISA확인 : 외교부 워킹홀리데이 인포센터([www.whic.mofa.go.kr](http://www.whic.mofa.go.kr))



**Q. 비자 발급은 누가 해주고 비용이 어느 정도인가요?**

**A.** 비자 발급에 필요한 회사 측 행정사항은 회사에서 지원하며, 발급비는 본인 자부담입니다. 비용은 국가별 상이하며, 미국의 경우 (J-1, 1년 기준) 통상 \$4,700정도 소요됩니다. 미국 외 국가는 통상 20~30만 원 정도의 비자비용이 발생하는 것으로 조사됩니다.



**Q. 현지 숙소 제공이 되는가요?**

**A.** 현지 숙소는 개별적으로 구하셔야 합니다.



**Q. 어느 정도 규모와 업종의 인턴기업들 인가요?**

**A.** 재외동포 기업으로 다양한 업종과 대기업부터 중·소규모의 현지 기업들이며, 인턴 기업 모집 시 신청한 기업에 따라 업종 및 규모가 상이합니다. 본 사업은 업종 및 직무에 대해 구분을 두고 있지 않으며, 인턴 지원시 공개하는 기업별 정보를 통해 지원자가 희망 업종 및 직무를 선택하여 지원합니다.



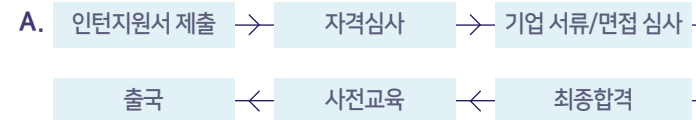
**Q. 인턴 후 정규직 전환이 가능한가요?**

**A.** 대부분의 기업은 채용을 위해 인턴사원을 선발하는 것이며, 인턴 근무기간 중 업무능력, 현지 적응력 등 기업 내부의 평가결과와 인턴 본인 스스로도 인턴채용 기업에 지속 근무 판단 후 양쪽 협의 하에 정규직 전환이 가능합니다.

\* 국가 및 기업별 기준에 따라 정규직 또는 계약직 상이



**Q. 선발 프로세스가 어떻게 되는가요?**



먼저, 저희 재단에서 인턴 채용 기업을 모집 후, 지원자 모집 공고를 통하여 모집하고 지원자의 참가 자격조건 등을 심사 후 자격조건을 갖춘 지원자의 지원서를 기업으로 발송합니다. 각 기업에서는 지원자의 인턴 지원서를 토대로 기업 내부 규정에 의거하여 서류전형을 하고, 화상, 유선 또는 국내 면접을 통해 최종 선발하게 됩니다. 기업에 최종 합격된 지원자는 재단에서 진행하는 사전 교육 이수 후 출국 및 현지 근무가 시작 됩니다.



**Q. 선발시 우대사항은 무엇인가요?**

**A.** 기업별 선발 우대사항은 상이하며, 인턴 지원시 공개하는 기업별 정보를 통해 확인바랍니다.

# 기회의 땅, 인도로



뉴델리 / 9기  
우정운

## “인도비즈니스학과”

“요즘 인도가 그렇게 개발되고 있다던데?” 이 한마디가 나의 진로를 결정해주었다. 인도가 과연 어떤 나라일까? 라는 호기심 하나로 인도비즈니스학과에 입학했다. 나는 그저 친구들과 어울리기를 좋아하는 평범한 대학생이었다. 그렇게 군대에 들어가게 되었고 눈떠보니 전역 그리고 복학을 하게 되었다. 다들 이제부터 시작이라던데.. 앞이 캄캄했다. 졸업하면 어디에 취업하지? 누구나 하는 막연한 고민을 했고 딱히 하고 싶은 일도 없었다. 학과 프로그램을 통해 3개월 동안 인도시장조사를 다녀왔고 '생각보다 나쁘지 않은걸?', 나도 인도에서 일해보고 싶다는 느낌을 받았으며 인도비즈니스학과에 입학한 이유도 다시금 떠오르게 되었다.

2019년 봄, 새로운 학기가 시작되면서 '인도에서 경험해보고 싶다는' 느낌을 떨칠 수가 없어서 학교 도서관에 가보고 선배들에게 물어보면서 '한상인턴'이라는 것을 알게 되었다. 그렇게 부랴부랴 자기소개서를 작성하여 신청하고 면접을 보았다. 이 시간은 정말 순식간에 지나가버렸다. 그래서 준비를 하는 기간에는 부모님께 말씀드리는 것도 까맣게 잊고 면접보 기 몇 일전에 말씀을 드렸다. 지금 생각하면 무모한 행동이었지만 인도비즈니스학과라는 소속감에서 시작된 느낌이나를 여기까지 이끌었던 것 같다.

**기업정보** \*최근 업데이트 : 2019.05.21

	<b>회사명</b> MS Distributors Pvt Ltd
	<b>업종</b> 도매/소매업
	<b>상시 근로자수</b> 20명
	<b>연매출</b> 백만원이상
	<b>인턴 채용현황</b> 4명 재직 중 / 5명 근무하였음
	<b>근무국가</b> 인도(India)
	<b>주소</b> 191, Shapurjati, New Delhi, India
	<b>홈페이지주소</b> <a href="https://spikart.com/">https://spikart.com/</a> <a href="#">바로가기</a>

**인턴십 회사소개** 2004년 인도 진출 2006년 인도 뉴델리에 법인 설립 2010년 출시 1회 지एस 출시된 부자 티비 출시된인 벤더서로 등록 2012년 이코머스 회사, 올림피크, 스포츠의 벤더서로 등록 2014년 삼디 벤더서로 등록 2016년 메디칼 제품 수입 시작

**인턴십 채용소개**

**회사소개서**

**모집분야 및 자격요건**

모집분야	
1순위	마케팅
2순위	무역
3순위	기획

상세업무	
1순위	온라인 마케팅, 기획 및 홍보
2순위	인도 업체 방문 및 제품 홍보, 바이어발굴, 수출입 대행, B2B 마케팅, 제품 소싱
3순위	시장조사, 보고서작성, 새로운 정부 사업 구상, 정부사업 신청 등

**일 근무시간(day)** 9시간 **주당근무일수** 5일

**인턴면접 참가여부** 참가 가능

**인턴 후 채용의사** 있음

**외국어 자격요건** 필수영어 1순위 영어 2순위 일어  
- 구사능력: 중

**해외경험 자격요건** 무관

**우대사항** 크리에이티브한 마인드, 리더십

**기업지원**  한국 (매월) US \$  고용  육사지원  총리지원  기타

**인턴채용목적** <한+인도 온라인 시장 공략> 당사는 인도 온라인 유통망 사이트를 통해 한국의 우수한 제품을 홍보 및 판매를 진행하고 있으며, 더불어 인도의 가격 경쟁력과 한국에서 인기있는 제품을 소싱하여 한국으로 역수출하여 온라인플랫폼을 통해 제품을 판매하고 있습니다. 2019년의 경우에는 온라인 사업분야에 더 중점을 두고자 하며 그로 인해 인도 직원들과 협업하여 한인도 시장 내에 진출 가능한 제품을 선별하고 한인도로 소싱, 상품기획 및 온라인플랫폼 진출(YouTube, Instagram, Facebook, 자사 웹사이트, 스마트스토어 등) 그리고 오프라인에 판매까지 모든 업무를 포함한 인턴의 신념을 벗어나 적극적으로 실무에 투입될 인재를 채용하고자 하는 바입니다. 온라인 마케팅 및 무역에 관심이 있는 분 그리고 자신이 가지고 있는 역량을 업무를 통해 발휘 하고자 하는 분이 필요로 합니다.

**인턴생활 활용 (업무) 계획** <마케팅 업무> 1) 한+인도 온라인 플랫폼 구축 2) YouTube, Facebook, 자사비 웹사이트 등 벤치마킹 할 수 있는 업체 조사 및 제품에 대한 새로운 홍보 방법 제안 3) 출시된 벤더서와의 마팅 및 제품 제안 <무역 업무> 1) 현재 인도 내 구축되어 있는 오프라인 바이어 네트워크 (웨이얼, 스킨클리닉)를 상대로 제품 영업 수행(바이어 발굴, 업체방문) 2) B2B 마팅 아헤인지, 전시회 대행 및 수출입 대행 업무 수행 3) 한국으로 역수출 제품 조사 및 제품 소싱, 물류 등 전반적인 업무 수행 4) 인도로 수입하여 온라인 및 오프라인을 통해 제품 발행할 제품 소싱, 물류 등 전반적인 업무 수행 <기획> 1) 컨설팅업무 담당: 매월 국내 중소기업 현지 진출을 위한 자료조사, 시장동향 등 인도 시장 조사 서비스 지원(보고서 작성, 한국기업에 업체 연락) 2) 새로운 정부 사업 기획 및 정부 기관에 제안서 승부 3) 정부사업 관리 및 업체 연락 담당

**기타 요청 및 특이 사항** 1. 생활: 친화적이고 긍정적인 태도가 면밀히 잘하신 분을 원합니다. 배우고자 하는 의지 및 추진의식과 인생의 새로운 문을 여는 것에 대한 강한 투지심이 필요할 것입니다. 2. 컴퓨터 능력(한국어 보고서 및 자료작성 능력): 기본적인 워드, 엑셀, 파워포인트를 사용할 수 있으면 됩니다. 3. 영어(회화, 영한번역): 영어 사용이 무리가 있다면, 그 부분은 배워 나가면 된다고 생각합니다. 인도의 경우 영어권 국가이기 때문에, 실무부에서 부담하지는 부분이 있으시다면 공부를 하기 때문에 사장이든 영어 실력 향상을 바랍니다. 회사 내에서 사용하는 언어는 한국어, 영어가 됩니다.

<지원한 회사 MS Distributors pvt ltd>

## “인턴 생활의 시발점, 두리번거리는 나”

인도는 2번째 방문이라 델리공항에 도착했을 때, 낯선 느낌이 별로 없었고 '드디어 내가 인도에 도착했구나' 라는 생각이 들었다. '이왕 인도까지 왔는데 열심히 해보자라는 누구나 하는 생각을 하면서 말이다. 처음 3달간은 시간이 너무나 빠르게 지나갔다. 도착했을 때, 9월 26일에 있는 KFI 행사로 인해 다들 바빴고 쉴 틈이 없을 정도였다. 첫날 출근하면서 대표님 께서 인도 직원들에게 나를 소개하고 바로 자리에 앉아 기본적으로 알아야 할 내용들을 숙지했다. 3개월 동안 하루도 빠짐없이 늦잠 잘까봐 일찍 잠자리에 들었고 아침에는 룸메이트 보다 일찍 일어나 씻고 출근준비를 했다. 부끄러운 이야기지만 거울을 보면서 “오늘 주어진 일은 꼭 다 하자. 나는 할 수 있다” 다짐을 하고 출근을 했다.

점점 주어진 일에 적응을 하면서 2019 KFI 행사를 메인으로 담당하던 룸메이트 일을 서포트하기 시작했다. 10개가 넘는 업체들과 이메일을 주고받고 카카오톡으로 연락을 하면서 자료를 요청하고, 그것들을 받아 파일정리를 하는 것이었다. 지금 보면 단순해 보이는 일들이 그 당시에는 인턴이 혼자 저렇게 일을 하는 모습이 부러우면서도 멋있어 보였다. 또한 인도 인플루언서에게 연락을 해서 행사에 참여할 수 있는지 물어보고, 행사 진행하는 모습을 촬영하고, MC들에게 설명을 해주는 등 많은 일을 각각 맡아 진행했다.



<인플루언서 홍보 촬영 1>



<인플루언서 홍보 촬영 2>



<쇼호스트의 촬영 장면>



<행사 진행 장면>

행사가 잘 마무리되고 이제는 최종보고서, 촬영한 영상 편집 등 많은 업무가 남아있었다. 내 가 다니는 회사는 인도에서 유명한 온라인 플랫폼의 1차 벤더로 등록되어 있었기 때문에 참여기업들의 제품을 업로드하고 그에 관한 보고서를 작성하고 영상 편집 및 수정사항을 전달하고 완성된 것은 한국 업체들에게 메일로 전달을 하였다. 이 때 처음 메일을 작성했는데 구글 메일을 처음 써보았기 때문에 작성을 다하지도 않고 메일을 보내는 등 말도 안 되는 실수를 많이 했다. 이런 일이 하루에도 몇 번 씩 하면서 다시는 실수를 하지 않으리라 다짐을 했다. 우여곡절 10월 달이 되면서 대부분의 일들은 마무리가 되었고 이 일을 담당하던 룸메이트도 한국으로 돌아가면서 대부분의 일들을 인수인계 받았다.

오자마자 큰 행사를 하면서 멀뚱멀뚱 있었던 적도 많았고 모르는 것이 많아 스스로 결정할 수가 없어서 일이 적성에 맞지 않나? 라는 생각을 너무 많이 했지만 함께 일하는 과장님, 대표님께서 “정운씨 오자마자 힘든 일 잘 해주어서 너무 고마워요”라는 말씀을 해주셔서 큰 힘이 되었다.

## “나는 누구? 어느 팀인가?”

바쁜 시기가 지나가고나니 나는 온라인팀인지, 콘트라팀인지 구분이 잘 되지 않았다. 왜냐하면 면 두 가지 일을 진행하고 있었기 때문이다. 온라인 팀으로써 직구 상품을 팔로업 하였고 콘트라팀으로써 해외지사회사업과 관련하여 월말 보고서를 작성했다. 내가 이 회사에서 온 라인팀이 맞는지, 콘트라팀이 맞는지 여쭙어보고 도움이 되는 부서에 가서 그 일만 집중적으로 하고 싶었다. 그러던 찰나, 과장님께서 먼저 말씀을 해주시면서 일하는 모습을 지켜보았는데 온라인팀보다는 콘트라팀에서 보고서를 작성하는게 더 도움이 될 것 같다고 말씀을 해주셨다. 그렇게 해서 8개의 해외지사회사업을 담당하게 되었다. 처음에는 너무 많은 업무가 주어지면서 적응했다고 생각했던 인턴생활이 처음부터 다시 시작하는 느낌이 들었다.



<함께 근무한 직원들>

## “인도 직원은 원래 이런 가요...?”

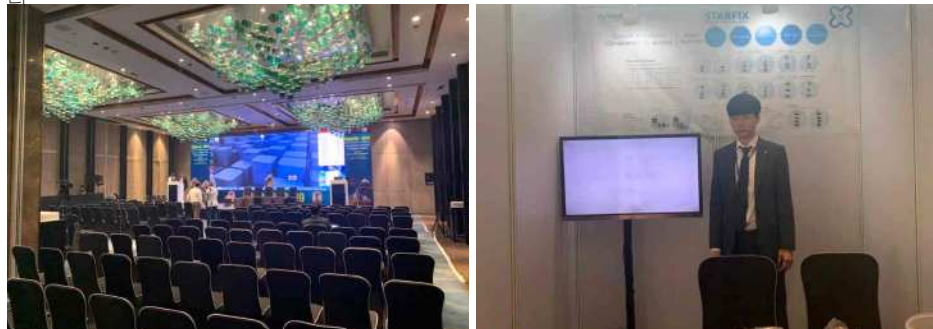
매달 영업팀 인도인이 미팅을 하고 찾은 데이터를 정리하고 한국 업체에게 전달하고 보고서를 작성하는 업무지만 처음에는 일이 익숙하지 않아 보고서 하나 작성하는데 시간이 오래 걸렸다. 그리고 특히 인도 직원들에게 그 달에 무슨 활동을 했는지, 업무에 대한 피드백받기도 힘들었다. 인도 직원들은 업무를 부탁하고 자

주 리마인드를 시켜주면서 미팅을 가졌는지, 가졌다면 무슨 이야기를 했는지, 어떤 반응이 있었는지 자세하게 물어보아야만 했다. 왜냐하면 자료를 받더라도 미팅한 내용을 3문장으로 전달해주기 때문에 자세한 내용은 직접 찾아가서 물어보아야만 했다. 이들의 문화이기 때문에 마음을 비우고 받아드려야만 일을 진행 할 수 있다는 것도 깨달았다.

## “두근두근 첫 번째 박람회”

해외지사화사업을 하면서 인도 시장을 개척하기를 원하시는 한국 업체들이 많다는 것을 알게 되었다. 중소기업 같은 경우에는 자본이 많지 않기 때문에 한국 공공기관의 도움을 받아 인도에 있는 컨설팅 회사가 이러한 일을 도와주는 역할을 해왔다. 그렇기 때문에 인도에서 박람회가 열리거나 미팅이 있으면 종종 한국 업체의 대표님께서 인도로 출장을 오시곤 했다. 그러면 직접 공항까지 마중을 나가 픽업을 하고 미팅도 함께 참여하여 무슨 이야기를 주고받았는지 내용들을 파악하고 정리하는 역할을 했다.

11월 달에는 의료기기 업체 대표님께서 인도에 방문하여 인도 호텔에서 개최하는 의사 세미나에 참석을 했다. 직접 부스를 열고 샘플을 진열하고 티비를 대여하여 홍보영상까지 진행하면서 세미나에 참석한 인도 의사들을 상대로 제품을 보여주고 어떻게 사용하는지 설명을 했다. 직접 부스를 열어 참여한 적은 처음이라 어떤 것들을 준비해야할지 서툴렀다. 그래서 서 이미지 트레이닝을 하면서 천천히 생각을 해보았다. 스탠딩 배너, 벽에 걸어야 하는 배너, 팸플릿, 샘플, 가위, 테이프, 방문기록책, 볼펜 등 준비할 것이 생각보다 많이 있었다. 하 나씩 준비를 하고 제품에 대해 공부도 하면서 어떻게 쉽게 설명을 할지 직접 공부하면서 준비를 해나갔다.



<세미나 발표>

<부스 개최>

세미나를 마치고 다음날에는 미리 연락을 했던 의료기기 바이어, JAYPEE 병원에 근무하는 의사들을 만났다. 처음 알았지만 의사들을 만나는 것은 쉬운 일이 아니라는 것을 깨달았다. 왜냐하면 의사들은 진료가 많기 때문에 약속시간을 정하기도 어렵고 많은 업체들이 의사를 만나기 위해 연락을 취하기 때문이다. 하지만 인도 직원이 약속을 잘 잡은 덕분에 2명의 의사들과 미팅을 가질 수 있었으며 한국 제품에 대한 품질을 좋다는 반응을 보였다. 그러나 가장 취약한 점이 가격 경쟁력이다. 아무래도 인건비와 인도로 오는 배송비, 세금이

있어 금액을 낮추기에는 힘든 점이 많이 있는 것 같았다. 제품의 성능을 사용해본 몇몇 사람들은 비싸더라도 구매를 하는 경우가 종종 있었다. 이러한 점을 고려하여 여러 바이어들과 만나는 것이 중요하다는 것도 깨달았다.



<바이어 미팅>

<의사 미팅>

## “뎅기열, 남의 일이 아니었다.”

10달이었지만 한국과 달리 날씨가 더워 사무실과 밖에는 모기가 많이 있었다. 크게 대수롭지 않게 생각했지만 인턴을 하는 동안 같은 학교 동기, 후배들이 학과 프로그램을 통해 델리에 머무르고 있었다. 그 중 한 명이 뎅기열에 심하게 걸려 병원에 입원을 하고 아주 위험한 상황을 겪고 있어서 병문안을 다녀온 적이 있었다. 타지에서 몸이 아픈 친구를 보니 마음이 좋지 않았지만 '나도 조심해야겠다' 다짐을 하고 모기 퇴치제를 사서 뿌리고 다녔다. 하지만 이게 무슨 일인가! 금요일 점심때부터 근육통과 함께 발열, 무기력증이 몰려왔다. 근육통으로 인해 도저히 앉아 있을 수가 없어 과장님께 말씀을 드리고 집에 가서 약 먹고 쉬기로 했다. 처음에는 단순 감기라고 생각했던 나는 '감기약 먹고 자면 나아지겠지'라는 생각을 했는데 새벽에는 몸이 너무 아파 도저히 잠을 잘 수가 없었다. 외국인이 아픈 몸을 이 끌고 혼자 대학병원에 찾아가는 것은 시간도 오래 걸릴뿐더러 의사소통도 잘 되지 않아 도저히 혼자 갈 수가 없었다. 그래서 인도 직원에게 부탁하여 주말에 같이 병원을 찾았다.

외국인이라 작성해야 하는 서류도 많이 있었고 진료를 받기 위해 한참을 기다렸다. 약 한 시간만 기다린 후, 나이가 많은 의사 선생님을 만날 수 있었다. 이 분은 뎅기열이 의심스럽다며 피검사를 해보고 약만 처방받고 집에 가라고 하셨다. 그러자 나는 너무 힘들어 주사를 맞고 싶다고 사정을 했지만 뎅기가 흔한 인도에서는 씨알도 먹히지 않았다. 환자가 아프다는데 주사를 주지 않는 병원은 처음 보았다. 이렇게 약만 처방받고 집에서 나아지기만을 기다렸다. 이를 뒤, 나아질 기미가 보이지 않자 택시를 잡아 혼자 병원에 가서 골방 응급실을 찾았다. 응급실에는 젊은 의사분이 계셨는데 그분을 붙잡고 근육통이 너무 심하니까 다짜고 짜 링거를 놔달라고 계속 같은 말만 반복했더니 결국 맞을 수 있었다. 링거를 다 맞은 후에는 의사가 와서 진료를 봐준다

며 기다려야했다. 1시간을 기다려도 오지 않아 진료비를 계산 하고 집에 왔다. 주사를 맞은 나는 몸에 붉은 점들이 올라왔다. 겁이 나서 대표님께 여쭙어 보니 나아지고 있는 증상이라며 많이 다독여 주셨다. 한국에 계신 부모님은 너무 걱정을 하셔서 한국으로 돌아오라고 하셨다. 그래서 비행기도 알아보고 한상 직원분께 중도포기하면 어떻게 되는지 물어보기도 했다. 질병으로 인한 중도포기라도 다음에 한상에 지원을 하지 못한다는 소식을 듣고 참고 버텼다. 다행인 것은 한상에서 지원해주는 여행자보험 덕분에 모든 병원비, 약값은 일주일도 되지 않아 100% 지원받을 수 있었다. 어디 갈 때 여행자보험 은 꼭 들어야겠다.



<진료비>

<진료비 2>

\* 진료비를 받기 위해서는 이러한 영수증을 사진으로 보험 담당자분께 카톡으로 드리면 빠르면 일주일 안으로 진료비를 받으실 수 있습니다.

## “대축제 디왈리”

10월 말에는 인도의 대축제 ‘디왈리’가 있다. 디왈리는 빛의 축제로 사람들이 길거리에 나와 밤늦은 시간까지 폭죽을 터뜨리는 행사이다. 이 행사로 인해 대기오염이 많이 나빠지고 시끄러워 밤에는 잠을 잘 수가 없을 정도였다. 원래 길거리가 시끄럽던 인도는 디왈리때 더 심해져 밖에 나가는 것은 추천하지 않는다. 하지만 지친 몸을 집에서 쉬면서 밖에 터지는 폭죽을 구경하고 직원들과 함께 휴식을 취하는 것도 나쁘지 않았다. 한국에서 구경하지 못 한 불꽃놀이들 인도에서 할 수 있다는 점에 감사했고 좋은 추억이 되었다.

다들 인도는 더운 나라로 알고 있을 것이다. 하지만 델리는 12월~2월까지의 한국의 꽃샘추위 위만큼 패딩을 입지 않으면 정말 추운 도시이다. 인도는 워낙 땅이 넓어 대부분 덥지만 북쪽은 그렇지 않았다. 두꺼운 옷을

많이 챙겨가지 않아 인도에서 패딩과 히트텍을 사 입었다. 부모님께 말씀드리자 다들 믿지 않는 눈치였다. 너무 추워서 사무실에서는 히터를 장만하고 담요를 덮고 패딩을 입은 채로 일했다. 그렇지만 컴퓨터를 해야 하는 우리는 손가락이 시려 죽을 지경이었다.



<진료비>

<진료비 2>

## “두 번째 박람회 참가”

점차 일에 적응을 하고 회사에서 어떤 일을 해야 하는지 알게 되면서 자신감을 얻었다. 그 러던 중 두 번째로 건축박람회에 참여할 기회가 생겼다. 건축박람회는 델리에 위치한 Pragati Maidan에서 열렸다. 이 건물은 인도에서도 큰 전시회장으로 유명했다. 건축에 연관 된 세계 각국의 업체들이 부스를 열어 참여했다. 물론 다수의 한국 업체도 있었다. 날씨가 추웠지만 이 날 이슬람교의 어떤 시민들이 거리에서 시위를 하는 바람에 교통이 마비되어 많은 바이어들이 참석을 하지 못했다. 화학제품을 담당하여 참석하나는 첫날에 많은 미팅을 하지 못했다. 그래서 가만히 앉아 있을 수만은 없었기에 돌아다니면서 명함을 전달하고 어떤 기업들이 참여하였는지 부스를 방문하면서 명함과 책자를 받아 많은 대화를 해보려고 했다. 명함만 들고 돌아다니면서 여러 사람들과 만나 이야기를 하고 알아두면 언젠가는 필요할 때가 있을 거라는 생각이 들었기 때문이다. 아니나 다를까 박람회가 끝이 나고 이메일로 연락이 왔다. 자신들은 의뢰기기를 포장하는데 스프레이 폼에 들어가는 화학약품이 필요하다는 것이었다. 그 이상의 영업은 한국 업체가 담당하는 것이기 때문에 이메일 주소를 알려드릴 수 있었다. 가만히 앉아 있었더라면 편하긴 하지만 이러한 사소한 성과는 낼 수 없었을 것이다. 그렇기 때문에 하려는 의지만 있다면 작은 일이라도 해낼 수 있었다.



<전시회 부스>

<설명을 듣고 있는 인도인>

### “나에게 주어진 기회”

박람회 마무리되면서 드디어 나에게 큰 기회가 왔다. 그것은 바로 경상북도 경제진흥원에 서 주관하는 ‘2019 인도 온오프라인 판로개척 지원사업’이었다. 급하게 신청한 사업이라 사업기간이 약 3주 밖에 남지 않은 상황이었다. 그래서 퇴근하고 집에서도 제안서를 작성하고 피피티를 만들었다. 대표님께서도 이번 것을 위해 당일치기로 인도에서 한국으로 가서 발표를 하고 오셨다. 정말 대단하신 분 같았다. 이러한 모습을 보면서 자극을 받아 더 열심히 일을 했던 것 같다. 물론 나 혼자 일을 한건 아니지만 다른 인턴 분들이 도와주어서 모 집된 기업에 대한 시장성 평가를 시작해서 업체선정, 자료요청 등 처음 2019 KFI 행사 때 룸메이트가 맡아 하던 일과 비슷한 업무를 하게 되었다. 옆에서 많이 봐왔던 터라 큰 어려움 없이 업체들과 연락을 하면서 일을 할 수 있었다. 총 15개 업체를 대상으로 인도의 큰 온라인 플랫폼에 제품을 업로드하고 홈쇼핑 촬영, 팝업스토어 개최를 진행했다.

온라인 플랫폼에는 인도의 Flipkart, Amazon, Shopclues, Snapdeal 과 같은 사이트에 제품을 업로드를 진행하고 브랜드포올이라는 홈쇼핑에 가서 15개 업체에 대한 제품영상을 촬영했다. 또한 구글가온에 위치한 갤러리아 몰에 가서 한복을 입고 팝업스토어를 열어 한국 제품에 대해 홍보하고 알릴 수 있는 기회가 있었다. 쉽게 해보지 못할 일들을 하면서 많은 경험을 할 수 있었다. 이 모든 일들을 회사에 있는 Korean 팀과 함께 준비를 해서 일을 진행하였으며 힘든 일들은 서로 의지하고 도와주어서 손조롭게 진행할 수 있었다.

모든 업무를 다하고 나서는 마지막으로 최종보고서를 작성해야만 했다. 여러 일을 하였고 15개의 업체가 있다 보니 하나의 카테고리만 작성하더라도 수십 페이지의 분량이 나왔다. 조금 과장하자면, 보고서를 작성하면서 나는 노트북이 고장 나는 줄 알았다. 너무 많은 파일 과 사진들로 인해 보고서를 작성하면서 버퍼링이 너무 심했기 때문이다. 그렇지만 마감일에 맞춰서 보고서를 마무리 할 수 있어서 정말 다행이었다.



<팝업 스토어 개최>



<홈쇼핑 촬영 현장>

### “좋은 인연들과 함께”

한상인턴을 통해 MS Distributor에서 인턴 할 기회가 생겨 인턴기간동안 정말 많은 일들이 있었고 다양한 경험을 통해서 '나도 할 수 있다'라는 자신감을 얻을 수 있었다. 국내가 아닌 인도에서 많은 일들을 할 수 있어서 내 인생에서는 가장 기억에 남는 일들 중 하나이며 대표님, 과장님, 많은 인턴분들과 함께 지내게 되어 정말 행복한 날들이었다. 기회를 준 한상기업과 대표님 그리고 과장님께 감사한 마음을 전하고 싶다.



<사무실 내부>



<마지막날 인도 직원들과 함께>

# 나를 찾아 돌아온 미국



Forever 21 / 10기  
류수연

## 인턴십에 참여하게 된 계기

[엄마이거 사기 아니야]

내가 일할 수 있는 직종은 영업 관리와 은행일 뿐일 줄로만 알았다. 왜냐하면 우리 학과 동기들이, 선배들이 다 그걸 준비하니까. 내 주변 사람들은 주로 그 일을 하니까. 나도 여느 마지막 학기를 앞둔 대학생들과 다르지 않게 학교에서 유명하다는 취업동아리에 들어갔다. 매달 뜨는 공고에 맞춰 자기소개서를 쓰고, 매주 두 번씩 면접 스테디를 하였다. 왠지 모르게 맞지 않는 옷을 입은 느낌이 들어 항상 불편하고 불안했다. 자기소개서도 정말 울며 겨자 먹기로 꾸역꾸역 적고 있는 나를 발견하였다. 게다가 예상치 못한 휴학, 준비했던 일에 대한 실패로 인해 자존감이 떨어져 있을 만큼 떨어진 때였다. 그러니 혼자서 많은 생각을 가지게 되는 시기가 왔고, 정말 내가 뭘 하고 싶었는지, 내가 지금 쓰고 있는 자기소개서의 기업이 정말 내가 가고 싶었던 기업인지, 남들이 다 가니까 써보라고 하니까 쓰고 있는 건지 다시 한번 생각하게 되었다.

문득 떠올랐다. 아나 해외 인턴 하고 싶어 했지. 작년 교환학생을 다녀온 후로부터 더 나아가서 해외에서 일해 보고 싶다는 갈망이 있었다. "해외 인턴은 아무나 하나, 내가 해외 인턴 할 나이인가, 그럼 돈은 어떻게 지?" 이런 생각들로 고이 접어두었던 마음이 다시 문을 두드리기 시작했다. 그 후로 기를 쓰고 찾아보았다. 커뮤니티 카페든 유튜브든 어떤 경로로든 갔다는 사람이 있으면 쪽지를 보내고 메일을 보내어 물어보았고 정말 발품 팔며 알아보려고 노력하였다. 그러다 한상재단을 알게 되었다. 처음에는 의심하였다. 교육도 받게 해주

고 지원금을 이만큼이나 준다고? 사기이면 어떻게 하나라는 생각으로 혼자서 1달을 고민했다. 너무 좋은 프로그램이지만 부산에서는 아는 사람이 잘 없어서 그랬던 것 같다. 하지만 '아니야 사기도 당해봐야 사기인지 아닌지 알 수 있지'라는 생각으로 추진하기 시작하였다. 정말 누구보다 열심히 준비했지만, 혹시나 아니더라도 그 책임은 감내하자는 생각이 항상 가지고 있었다. 미국에서 1년 동안 살짐을 싸 들고 부산에서 부모님과 마지막 인사를 한 후 청년 인턴십 5기 교육 날 신라 서초 스테이에 도착하였다. 한상 재단 청년 인턴십이라는 배너를 보자마자 엄마한테 전화 걸었다. "엄마 이거 진짜 사기 아니야, 나 미국 다녀올게" 불안했던 마음이 눈 녹듯 사라졌다. 내가 했던 고민들이 무색할 정도로 정말 다양한 나이대와 다양한 직업을 가지고 있고, 가졌던 사람들이 우리 7조의 테이블에 모여있었다. 벌써 설레고 흥미로웠다.



<배울 점이 많았던 우리 7조 동기들>

## 근무 활동과 환경

내가 근무했던 곳은 FOREVER 21로 한인교포가 설립한 미국 캘리포니아주 로스앤젤레스에 본사를 둔 패션 유통 기업이다. 기업을 선정 할 때도 많은 고민을 하였지만 파산 보호 신청을 한 회사라는 것을 알면서도 큰 규모와 회사 분위기를 보았을 때 미국 기업의 문화와 한국에서는 할 수 없는 것들을 직접 경험해 볼 수 있을 것 같아 선택하였다.



<배울 점이 많았던 우리 7조 동기들>

내가 속해 있는 부서는 매 시즌에 대한 판매량을 리뷰하고 검토하여 다음 시즌을 위한 모든 품목과 재고량을 결정하는 Planning & Allocation 부서였다. Planner 들과 Allocator들을 위해 매주 판매되었던 데이터들을 가지고 세일즈 리포트를 만들고 함수에 대한 오류들을 고치는 것이 주 업무였다. 그중에서도 WGA(women's global apparel)팀에서 여자 옷에 대한 모든 카테고리들을 맡았다.

한상 재단 사전 교육에서 선진국가로 파견되는 인턴들은 단순한 업무를 맡을 확률이 높다고, 그래서 주어진 업무 외에 스스로가 목표를 세워 스토리를 만들어야 한다고 하셨던 말씀이 생각이 났다. 정말이었다. 다들 새로운 인턴에게 줄 만한 일도, 관심도 없었다.

### [나라는 사람을 알리지]

회사 규모도 워낙 클뿐더러 그중에서도 우리 부서가 직원들이 50명 남짓으로 큰 규모에 속하였다. 게다가 우리 부서 대부분이 외국인이었다. 첫 출근을 한 날에는 내 자리는 커녕 책상조차 없었고, 내 매니저였던 사람은 나에게 관심도 없었다. 한국인의 정은 무슨 한국인이 없으니 찾아볼 수도 없었다. 하지만 기죽지 않고 모든 직원에게 오늘 새로 온 인턴이라고 "Hi I m a new intern from today, if you have any help please let me know" 이렇게 인사하며 다녔다. 아니나 다를까 내가 온 지도 몰랐던 사람들이 환하게 웃으며 반겨주었고 책상이 오기 전 옆에 앉아서 보며 일하는 것들을 배워도 된다고 말해주었다.

### [동료로서 친구로서]

Forever 21에는 16명가량의 인턴이 있는데 대부분 인턴끼리 점심을 먹고 인턴끼리 어울려 다닌다. 알게 모르게 그런 분위기가 형성이 되어있었다. 심지어 보이지 않는 인턴과 정직원의 벽이 분명히 있었다. 그래서 한국인들과 어울리기가 외국인과 어울리기 보다 더 쉬운 환경이었다. 하지만 나에게 forever21이라는 곳은 너무 좋은 환경이었다. 이 좋은 환경에서 옆자리의 사람들과 왕래 없이 그냥 일만 하다가 가는 곳으로 두근진 않았다. 그 보이지 않는 벽을 허물고 싶었다. 웃는 얼굴에 침 못 뱉는다고 적극적으로 근처에 있는 직장동료에게 매일 먼저 "Good Morning"이라고 밝게 인사하였고, 음식을 가져와 나눠 먹기도 하였고, 공통 관심사를 찾아 대화를 걸기도 하였다. 그러니 이번엔 먼저 가져온 음식들을 나눠 먹으며 말을 걸었고, 미국에 어떻게 오게 되었으며 나에게 대한 것들을 물어보기 시작하였다. 다음번에 함께 bar에 가자며 약속잡기도 하였다. 그렇게 친해져 지금도 연락하고 지내는 친구가 되었고 스트레스 받지 않고 재미있게 회사생활을 할 수 있었다.

### [대체 불가능한 인턴]

인턴이지만 나 아닌 다른 아무나 다 와서 대체 할 수 있는 직원이 되기는 싫었다. 한날은 우리 팀의 Angela가 누가 봐도 인턴이 할 수 없는 일을 나에게 시켰다. planner들이 쓰는 공식들과 3년 차는 넘어야 할 수 있는 Ladder plan이라는 엑셀 폼과 모든 함수를 다시 수정 해 달라는 것이었다. 물론 인수인계해 주는 것도 가르쳐 주는 것 또한 없었다. 내가 할 수 있다는 것을 보여주려고 하였다. 가능한 방법을 찾아보았다. 한국인 매니저분께 메일을 보내어 방해되지 않는 선에서 시간이 날 때마다 옆에 가서 Ladder plan에 대한 전반적인 흐름을 배우고, 동료들에게 sales에 필요한 함수 참고 자료를 받아 집에서 함수들을 더 공부하여 여러 시행착오 끝에 원하

는 새로운 폼을 만들어 주었다. "This is what I exactly wanted!"라는 말을 들으면 얼마나 뿌듯한지 모른다. 또한 2일의 시간적 여유를 주고 시킨 일도 2시간만에 딱딱 해치우고 더 도울 일이 없냐고 먼저 물어보곤 하였다. 미국은 뭐든 자율에 맡기는 것 같았다. 우리나라처럼 인수인계나 교육 시스템은 없었다. 어떤 방법이 더 좋은 것인지 장단점에 대해 생각해 볼 좋은 기회였다.

### [기회는 스스로 만들어 가는 것]

Black Friday에 본사 직원을 스토어로 파견 요청하는 공고가 떴다. 블랙 프라이데이 때 스토어에서 일하는 것은 자살행위라며 모두가 꺼렸지만 내 눈에는 너무 재미있어 보였다. 나는 힘들지 않기 위해, 편하기 위해 미국에 온 것이 아니었기 때문이다. 새로운 경험을 할 기회가 있다면 주저 없이 잡으러 온 것이다. 내 매니저인 Carla에 승인을 받고 그날 Figueroa store로 새벽같이 출근하였다. 또 새로운 환경에서 새로운 사람들을 만나니 너무 설레었다. 내가 맡은 업무는 재고 정리와 손님 응대였다. 보통 때와는 비교도 할 수 없는 물량들을 세팅하는 것이 쉬운 일은 아니었지만, 손님들이 요청하는 것을 이리저리 뛰어다니며 찾아주고 동료 직원들과 살부대기며 웃으며 일하는 것이 office work와는 또 다른 매력이 있었다. 그리고 직원과 손님 모두 외국인이라서 영어를 사용할 기회가 너무 좋았다. 그렇게 또 몇 시간 만에 빨리 적응한 내가 대견하기도 하였고, 역시나 스토어에 신청했던 선택은 너무 잘한 일이었다.

### [Forever 21 에서만 할 수 있는 특별한 경험]

우리 부서의 큰 규모가 큰 장점이 되어 주었다. 규모가 큰 만큼 부서 내에서 하는 행사가 많았다. 달에 몇 번씩은 꼭 pot luck을 하며 다 같이 가져온 음식을 나눠 먹으며 즐기는 시간을 가졌고, 크리스마스 달에는 "Secret Santa"를 하여 서로서로 몰래 선물을 준비하곤 하였다. 나는 부사장님의 시크릿 산타가 되었는데 사실 선물 고르는데 꽤 힘들었다.



<시크릿 산타를 위해 쌓아 둔 선물들>

<내가 포장한 선물 옆에서 찍은 사진>

<Christmas decoration contest>

회사에서는 크리스마스 문을 꾸미는 대회도 열어 모든 부서의 문이 화려하게 한 달간 꾸며져 있기도 하였  
고, Thanks giving 때와 Christmas, New year 전날에는 점심쯤 무조건 일찍 퇴근하게 하여 가족과 함께 보내  
는 시간을 만들어 주었다. 이점은 정말 한국이 닮아갔으면 하는 문화이다.

또한 내가 있을 때 경영주가 바뀌어서 기업의 흥망성쇠도 볼 수 있었다. 기업이 팔리기 전 현 상황을 직원  
들을 모아 솔직하게 말해주며 직원들 또한 눈치 보지 않고 궁금한 점을 여과 없이 자유롭게 질문하는 모습은  
나에게 조금 인상 깊었다. 결국 새로운 대표가 오게 되었고 새로운 경영주가 왔기에 부서마다 하게 되는 미팅  
과 회의에서 직원들과 소통을 하려 노력한다는 점 또한 흥미로웠다.

## LA에서의 생활

### [LA의 모든 것이 나에게 영감이었다.]

버스는 나에게 가장 좋은 생각의 장소였다. 옆자리에 앉아 인사하며 말 거는 귀여운 히스패닉 꼬마는 내를  
스페인어에 관심을 가지게 만들어 주었고, 벽화가 빼곡히 그려져 있는 멕시코 동네를 보며 화색 건물이 주는  
흐리고 차가운 빛을 가리기 위함이 아니었을까 라는 생각도 들게 하였다. 나를 앞에 두고 그냥 지나가는 버스를  
보며 생각했다. 지나간 것에 미련 두지 말고 바로바로 차선책을 찾으려면 그 선택에 대한 책임은 온전히 내 것  
이었다. 그걸 책임을 견디면 더 단단해 지는 것 당연지사였다. 매번 지연되는 버스를 통해 인내를 배웠고, 운  
행하다 역주행하는 미국 지하철을 겪으며 우리나라의 시스템과 미국의 다른 점에 대해 항상 생각했다. 아는  
사람도 연고도 없으니 외롭고 스트레스받을 때 혼자 내 마음을 다스리는 법을 알았다. 외국인들과 어울리는  
것뿐만이 아니라 나의 성장을 지켜보는 것이 이곳에서 찾은 큰 재미 중 하나였다. 그러다 보니 나에게 좋은 일  
도 나쁜 일도 전부 감사한 일이 되어가고 있었다.



<버스에서 바라보는 풍경>

<많은 것을 가르쳐 주었던 애증의 차>

룸메이트와 함께 차를 타고 다닐 때는 고속도로에서 차가 서는 일도, 전복당할 뻔도 하였고 차에 잔고장이  
많아 항상 불안에 떨며 운전해 가곤 하였다. 그러면서 자연스럽게 정비일에도 관심을 가지게 되었고, 생전 관심  
도 없던 차 내부에 대해서도 공부하기 시작하였다.

관심이 없던 분야들에 눈을 뜨게 해준 이곳은 내가 와보고 싶었던 넓은 세상이 맞는 것 같다.

### [좋아하는 것 투성이]

LA에 살며 가장 좋은 점은 좋은 날씨에 예쁜 풍경들을 마음껏 볼 수 있다는 것이다. 한국에서는 본 적 없는  
예쁜 구조물, 건물, 풍경들은 내가 한번도 그려 본 적 없는 미래에 구체적으로 어떻게 살고 싶은지에 대한 윤곽  
을 그리게 해 주었다.

또 내가 좋아하는 디즈니를 보고장에서 자주 접할 수 있었고, 내가 살았던 San Angelo에 사랑하는 친구들  
을 보러 갈 수 있었다. 너무 작은 도시라 한국에서 가려면 꼬박 하루를 걸려 도착하는 곳이라 교환학생을 끝으  
로 다시는 갈 수 없을 줄 알았다. 미국에 있기에 볼 수 있는 기회가 있다는 게 너무 행복하고, 내가 대견했다.



그리고 새로운 사람들을 만나는 것에 소홀해 하지 않았고, 새로운 경험에도 주저하지 않았다. 다른 주로는  
많이 여행하지 못했지만 소중한 인연들을 만나며 4개월 동안 LA를 빼곡히 누렸다.



<태어나서 처음 본 양귀비 꽃밭>

<내가 좋아하는 영화, LALALAND 촬영지>

<공원에서 사진 친구들>

### [애증의 미국]

미국에는 좋은 것들도 너무 많았지만 예쁘기만 한 꽃동산은 아니었다. 노숙자들투성이에, 개인주의에 진  
절머리가 나기도 하고, 사실 이번 코로나 사태로 인해 정말 미국이 선진국인가에 대한 생각을 다시금 하게 되  
었다. 하지만 나에게 정말 많은 것을 경험하게 해준 나라는 사실은 변하지 않는다. 외국에서 혼자 산다는 것  
과 회사에 다닌다는 것은 정말 쉽지 않은 일이었다. 집과 은행 등 살아가야 할 기반의 모든 것을 혼자서 해야만

했고 미국의 개인주의에 익숙하지 않은 터라 그리 친절하지 않은 사람들에게 모국어가 아닌 언어로 일을 배우는 것 또한 아주 낯설었다. 상처를 받기도 서럽기도 하였지만 그랬던 과정이 있었기에 더 빨리 내적으로 성장할 수 있는 좋은 계기가 된 것 같다.

## 종료 후기를 끝으로

### [원하지 않는 조기 종료이자 새로운 시작]

아쉬운 점이 있냐고 물으면 나에게 내일이 있다는 생각으로 살아간 것이 가장 아쉽다. 내에게는 1년이라는 시간이 있으니까 여유롭게 생각하며 3개월 차부터 생기는 휴가도 아직은 쓰지 않고 계획했던 여행을 위해 아껴 놓고 있었다. 내가 좋아하는 것들과 고마운 사람들 그리고 계획했던 것들을 뒤로한 채 중도 포기를 하고 돌아오는 결정은 정말 쉽지 않았다. 자가 격리를 하며 후기를 쓰고 있는 지금도 LA가 너무 그리다

내가 미국에 다녀오지 않았다면 진정 뭘 좋아하는지도 모른 채, 남들을 따라서 노트북 앞에서 자소서를 쓰고 있었다면 겪지 못했을 이 경험들이 너무 값지고 소중하다. 내 마음의 소리에 귀를 기울일 줄 알게 되고, 내가 좋아하는 것들에 집중을 했던 소중한 시간들이다. 내가 어떤 마음가짐으로 이 청년 인턴십 프로그램에 임하였는지 초심을 돌아보게 만들어 주는 체험수기 또한 너무 감사하다. 주변에 해외 취업을 고민하는 사람이 있다면 주저없이 이 한상청년인턴십 프로그램을 추천해 주고 싶다.

친구들이 그랬다. "네가 해외인턴을 마치고 돌아왔을 때 자리잡은 주변 사람들을 보며 불안해하지 않을 자신이 있어?" 지금은 그 대답을 할 수 있다. "응 자신 있어". 미국에 다녀온 지금 나는 나의 선택을 믿어줄 수 있는 힘이 생겼다. 이 모든 것을 경험하고 심지가 굳은 사람이 되어 돌아올 수 있는 기회를 준 한상인턴 프로그램에 나는 너무 감사하다. 그리고 아쉬웠던 만큼 또 다른 세상에서 다양한 사람들을 만나고 새로운 것들을 경험하며 그만의 후기를 써 내려 갈 것이다.

# 호치민에 흠뻑린 열정만큼



INNO GROUP  
이 현 용

### [Why Vietnam?]

베트남을 기반으로 동남아시아 지역 무역 전문가가 되고 싶습니다. 베트남은 아세안의 맹주로 포스트 차이나라고 불리는 시장이며, 현재 대한민국 무역상대국 중 3위를 차지하고 있으며 경제 성장률 약 6%로 가파른 상승세를 기록하고 있기 때문에 한국의 중요 무역 파트너이며 앞으로 더욱 전 세계의 귀추가 주목될 시장이라고 생각합니다. 때문에 학창시절부터 베트남어 언어교환 활동과 무역 관련 활동들을 하며 베트남 시장에 대한 관심과 지역 특화 전문성을 키워가던 도중, 한상 기업 청년인턴ships을 통해 INNO GROUP에서 근무할 수 있는 소중한 기회를 얻었습니다.

## 1. 영업

### 1-1. B2B 영업

제가 근무한 INNO GROUP의 ITEM은 주로 뷰티쪽 아이템을 다루는 기업입니다. 저는 호치민 내 약 10~13만명의 교민을 타겟으로 하여 영업 활동을 진행하였습니다. 인턴 업무 시작으로 베트남에 도착한지 약 1주일이지나지 않아 '10월 B2B 매출 극대화 프로젝트'를 맡게 되어 곧바로 실전 영업 업무에 뛰어들게 되었습니다. 인턴 생활을 시작한지 얼마 되지 않아 제가 진행하는 방향이 맞는 것인지 갈피를 잡지 못하고 있을 때,

대표님께서 해주신 말씀인 '중요한 것은 경험이 아니라 SPIRIT'이라는 말씀을 새기면서 매출 상승에 전념한 결과, 소기의 성과를 거둘 수 있었습니다. 또한 이 이후에도 다른 B2B 매출 신장 프로젝트 등을 제가 주도하여 진행하게 되면서 디자인, 마케팅 수단 고안, 홍보물 제작, 고객 Contact, 배송, C/S 등, 영업 관련 제반 업무를 모두 섭렵하여 빠르게 제가 배우고 싶었던 '영업'이라는 활동의 본질에 관하여 배울 수 있었던 좋은 계기가 되었습니다.



<단일 기업 최대 주문 성과>



<프로젝트 마감 폭주 주문 패킹>



<주문 상품 바이어 배송 인증샷 1 >



<주문 상품 바이어 배송 인증샷 2>

## 1-2. B2C 영업

또한 B2B 영업 활동 말고도 B2C 영업 활동도 경험할 수 있었습니다. 10~13만에 달하는 호치민 한인 교민들을 상대로 어떻게 하면 direct하게 회사 제품을 홍보하고 판매할 수 있을까 하는 고민 끝에 직접 발품을 팔아 Contact, 즉 '방문 판매를 해보자' 라는 결론을 내리게 되었습니다. 호치민 내 푸미흥 지역은 거의 작은 한국이라 해도 무리가 없을 만큼 큰 한인촌을 형성하고 있고, 이 지역을 공략할 수 있다면 회사의 지속적인 CashCow가 만들어 질 수 있겠구나 하는 영업 전략이었습니다. 하지만 결론을 내린 것까지는 좋았으나, 영업 활동을 개시한 첫 날, 영업 타겟 가게 앞에서 떨리는 다리와 마음을 진정시키느라 약 15분간 들어가지도 못하고 주변을 맴돌았던 기억이 납니다. 33도에 달하는 무더운 날씨와 긴장으로 인한 식은땀으로 인해 고객과 만나기도 전에 온 몸은 땀으로 젖어 있었습니다. 한참을 서성이다 '에라 모르겠다' 하고 막무가내로 들어갔고 보기 좋게 거절을 당했지만 돌아오는 길에서 왠지 모를 오기가 솟아올라 끝까지 도전해보고자 하는 마음이 들었습니다. 아침부터 해가 질 때까지 주변에 한글 간판이 보이는 가게들을 모두 공략했고 드디어 한 곳에서



<방문판매 첫 마수걸이>

주문하겠다는 답을 들었을 때 세상 그 무엇과도 바꿀 수 없는 성취감에 젖었던 기억이 납니다. 영업 활동 중 가장 어렵다는 '방문 판매'에도 성공함으로써 무슨 일을 하던지 그때 성공했던 기억을 되살린다면 못할 것이 없겠구나 라는 자신감을 얻게 되었습니다.



<B2C 영업 활동 중 휴식>

## 1-3. 기타 영업

위와 같은 영업 전략들 말고도 영업 활동을 개시할 수 있는 행사나 이벤트에도 지속적으로 참여하여 영업 실적 개선을 위해 동분서주 했습니다. 가장 기억에 남는 것이 베트남 미인대회 시상식장에서의 홍보활동입니다. 한국인만을 타겟으로 했던 기존 경험과 다르게 이번에는 베트남인들을 타겟으로 저희 제품을 준비하고 홍보물을 제작하여 행사장에 직접 참가하였고, K-뷰티 및 저희 회사 제품을 베트남 현지인들에게 직접 홍보하며 인지도를 높이기 위해 노력했습니다. 본 프로젝트의 경우 처음으로 베트남 동료들과 협업하여 진행했었기

때문에, 향후 베트남 분들과 협업으로 프로젝트를 진행할 때 이해관계나 원활한 업무 진행 스킬에 대해 배울 수 있었던 좋은 기회가 된 것 같습니다.



<베트남 미인대회에서의 홍보활동>

## 2. 수출상담회 & 해외 판촉전

### 2-1. 행사 준비

‘2020 베트남 롯데마트 수출 상담회&판촉전’이라는 프로젝트를 맡아 전반적인 행사 사전 준비 및 운영을 담당하였습니다. 한국의 15개의 회사가 참여하여 베트남 현지 바이어 미팅을 통한 수출 판로 모색과 현지 판매 활동을 통해 인지도 상승을 목적으로 한 프로젝트로, 저는 주로 한국의 참여 기업들과 컨택하여 세부 일정을 조율하고, 항공편 예약, 여권 취합, 참가기업 스케줄 일정 조율 같은 준비 업무부터 물류, 관세 안내, 그리고 행사 홍보를 위한 포스터 제작과 기사 작성까지 행사 전반에 걸친 업무들을 도맡아 진행하였습니다.



<베트남 현지 잡지에 홍보 기사 작성>



<직접 디자인한 홍보 포스터>

### 2-2. 행사 운영

2020년 2월 5일, 행사를 위해 15개 기업 담당자 분들이 베트남 출장을 오셨을 때 픽업을 나가는 것으로 행사 운영 업무를 시작했습니다. 직접 만든 x배너 포스터를 들고 공항에 나가 담당자 분들을 수출 행사장으로 가는 버스에 모셨고, 그 와중에 베트남 경찰의 제지에도 불구하고 떼뚱뚱하는 베트남어로 사정사정하며 무사히 끝까지 업무를 마쳤던 것은 아직까지도 뿌듯함으로 남아 있습니다.



<공항 픽업 당시 사진>



<수출상담회 당시 사진>

코로나로 인한 약재에도 불구하고 철저한 준비 끝에 15개 기업들이 총 US\$3,500,000의 수출 상담 금액 협의 및 US\$2,020,000 수출 판매 계약 실적을 올릴 수 있어, 기본 좋게 행사를 마무리 지을 수 있었습니다. 이 과정에서 비즈니스를 대하는 방법과 해외 시장 진출 방법에 대해서 직접적으로 체득할 수 있었고 이와 같은 경험은 추후 제가 기업 담당자로서 신시장 개척을 주도할 때 많은 도움이 되리라고 생각합니다.



<수출판촉전 운영 스태프 활동>

### [베트남 생활]

성공적인 인터넷생활을 하는 것의 결정적인 요소는 생활 부문에서의 안정이라고 생각합니다. 더욱이 해외 인터넷이라면 국내에서의 생활보다 더 신체적, 정신적으로 부담이 가장 되는 것이 사실입니다. 제 생각에 해외 생활에 영향을 끼치는 가장 결정적인 요소는 '현지 적응'이 가장 큰 부분인 것 같습니다. 한국과 다른 기후, 생활, 관습 등의 차이는 인터넷 생활을 겪으신 분들이라면 주로 공감하실 수 있는 대표적인 어려움이라고 생각하실 것 같은데, 저의 경우에는 주로 '사람들과 어울리고 의지하면서 이겨냈던 것 같습니다. 대학 동문회를 찾아 선배님, 후배님들과 어울리며 한국에 대한 향수를 이겨내는 것과 동시에, 현지 적응을 위해 회사 동료들과 식사를 같이하고, 현지 친구를 만들며, 언어 교환을 통해 상대방의 문화를 이해했던 시간들은 저를 베트남이라는 나라를 더욱 깊게 이해하며 애정을 가질 수 있도록 만들었던 계기가 된 것 같습니다. 혹시 인터넷을 준비하실 때,

# 업그레이드 된 금전지도



K&K글로벌 트레이딩/10기  
곽유미

## Q. 나 이제 어디로 가야해?

- '진로'에 대해 인지하기 시작하면서 항상 꼬리표처럼 따라왔던 질문이다. 졸업을 앞두고 진정한 사회인이 되어야 하는 나에게 '취업 준비'라는 곳은 정확한 주소를 가지고 있지 않았기 때문에 길을 찾기 힘들었다. 나의 지도에 업데이트가 필요했다.

지도를 업데이트 하기 위해서는 내가 무엇을 하면서 살고 싶은지에 대해 알아야 했다. 첫 번째로 떠오른 건 해외취업이다. 20대가 가기 전에 꼭 해봐야 하는 나만의 리스트 중의 하나인 해외취업 하지만 막연하게 꿈만 가지고 있었을 뿐 당장 뭐부터 찾아봐야 할지도 몰랐다. 이러한 고민을 안고있는 와중에 해외취업을 목표로 하고있는 절친을 통해 '한상인턴' 프로그램을 알게 되었다. '완전 나.이.스.타.이.밍' 나의GPS가 방향을 잡기 시작한 순간이었다. 해외취업을 하고싶어 하는 나는 고민할 필요가 없었다. '친구따라 강남부터 가보자' 라는 생각으로 인턴십을 지원했다. 활성화 된 나의 GPS를 계속 실행시키려면 꼭 한상인턴 10기에 들어가야 했다. 합격이 절실했다는 이야기다. 지원서를 낼 때 내가 생각한건 딱 3가지였다.

- 첫번째, 내가 할 수 있는 일.
- 두번째, 나를 발전시킬 수 있는 곳.
- 세번째, I want you pick me up.

현지 적응에 대해 고민을 갖고 계신 분들은 저와 같은 방법을 써보시길 추천 드립니다. 특히 언어교환의 경우는 비 영어권 국가에서 더욱 큰 효과를 발휘하게 되는 것 같습니다. 영어로도 충분히 소통이 가능한데도 상대방의 문화와 언어를 이해하려는 저의 모습에 베트남 분들은 더욱 마음의 문을 활짝 열어 주었습니다.



<대학 동문회>



<베트남 친구들과 콘서트 관람>



<여성의 날 기념 회식>

### [맺음말]

장기화된 경기 침체로 인해 그 어느 때보다 해외 취업에 관심을 가지시는 분들이 많아지고 있습니다. 해외 취업에서 '해외'라는 단어가 가지는 의미는 사랑하는 가족이나 친구들과의 잠시 동간의 이별, 해외 생활의 어려움의 의미도 가지고 있지만 좁은 한반도에만 국한되는 시각이 아닌 전 세계로의 진출 기회 확장이라는 의미 또한 내포하고 있다고 생각합니다. 그렇기에 저는 한상 기업 청년 인턴십이 주신 소중한 기회를 잡았고, 지난 6개월동안 많은 외적, 내적 성장을 이루었다 자부할 수 있습니다. 저는 인턴 생활을 통해 제가 눈여겨보던 베트남 시장에서의 활동 경험과 추가적인 소중한 기회를 얻었고, 현재 세계를 휩쓸고 있는 코로나 사태가 진정되는 대로 다시 베트남에서 도전할 생각입니다. 혹시 해외 인턴을 하고 싶는데 제 수기를 통해서 어떠한 확신을 얻고 싶으신 분들이라면 자신있게 한상 기업 청년 인턴십을 경험해 보시라 추천 드리고 싶습니다. 제게 소중한 기회 주신 재외 동포재단 한상 기업 청년 인턴십 담당자분들께 진심으로 감사드리겠습니다. 감사합니다

-180일의 인턴십을 마친 후 한국에서, 인턴 수료자 이현용 드림-

## Q. 어디로 갈거야?

### -베트남.

주위 사람들이 베트남에 가고 싶어하는 이유에 관해 물으면

“성장 가능성이 많은 나라이고 한국인에게 호의적이면서 기회의 땅이기 때문이요!” 라는 말을 했었는데 사실 이와 같은 멋진 이유는 없었다. 단지 ‘가고 싶다.’ 라는 생각이 강하게 들은 나라였기 때문에 선택했다.



인턴을 하게 된 곳은 베트남 100대 브랜드에 선정된 식품 유통업체 K&K 글로벌 트레이딩 (K-market)이다. 정말 운이 좋았다. 무역학과인 전공을 살리면서 유통시스템의 흐름을 전반적으로 이해할 수 있었고 다수의 매장을 보유하고 있는 K-market은 마케팅에 관한 관심을 가졌던 나를 발전시킬 수 있는 곳이었기 때문이다.

거대한 물류창고를 내 눈으로 처음 보던 날 왜인지 모를 벅찬 감정을 느꼈던 순간이 생생하다. 나의 GPS가 효력을 발휘하던 순간이다.



### -마케팅이랑 PB부서!

GPS가 떴으니 경로를 찾아가야 했다. 첫 번째로 가게 된 길은 마케팅이다. 평소 창의적인 아이디어를 내는 것을 즐겼고 이런 점을 어필한 나는 마케팅 부서로 배정을 받았다. K-market은 행사 마케팅이 중요한 부문을 차지하고 있었다. 전체 수입물품 중 70%는 한국물품이니 만큼 한국산 농산물도 많이 수입하기 때문에 지자체와 협력을 맺어 진행하는 행사가 잦았다.

행사가 많은 만큼 준비과정도 상세하게 배울 수 있었다. 계획서를 작성할 때 강조되어야 할 부분, 베트남 현지상황에 맞추어 최대한 효율적인 예산안을 작성하는 방법을 알게 되었다. 하나의 행사를 진행하는 손쉽게 할 수 있는 일이 아니라는 것을 느꼈다. 변수도 너무 많이 생기고 자연재해로 인해 행사가 중간에 중단되는 일도 있었다.



행사 현장에서 기자만큼 열심히 하는 모습과 강풍에도 굴하지 않아 금턴이라는 별명도 얻게 되었다. 마케팅에 대한 업무가 익숙해질 때쯤 PB부서 대리님의 호출을 받게 되었다.

“지금 회사에서 준비중인 PB 떡볶이가 있는데요 여기에 대한 로고 아이디어와 시안을 유미씨가 맡아줬으면 좋겠어요, 같이 해볼래요?”

눈이 휘둥그레지는 제안이었다. 인턴의 입장으로 이런 경험을 할 수 있는 거 자체가 굉장한 일이라는 생각이 들과 동시에 내가 자신이 있어 하는 창의력에 대한 능력을 쓸 수 있다는 것에 대한 설렘도 느껴졌다.

“네, 열심히 하겠습니다! 저 아이디어 내는 거 진짜 좋아해요!!”

굉장히 열정적으로 대답했다. 이렇게 나는 두 번째로 PB부서의 길을 갈 수 있게 되었다. 한편으로는 두 가지 일을 병행하는 게 쉽지 않을 거라는 생각이 들기도 했지만 이미 한 가지 일에 익숙해졌기 때문에 할 수 있을 거라고 생각했다.



하지만 로고를 개발하는 것은 창작의 고통의 연속이었다. 100건 이상의 아이디어를 낸 것 같다. 기업에서는 최대한 눈에 띄고 심플한 이미지를 원했다. 하지만 내가 생각하는 심플함과 기업에서 원하는 심플함이 달랐다.

심플함에 대한 감을 잡기 위해 자료를 수집했고 구글에서 찾을 수 있는 로고 이미지는 다 본 것 같다.

“유미 씨 아이디어가 채택될 것 같은데?”

점심을 먹고 내려오는 길에 대리님이 귀뜸을 해주셨다.

여러 시행착오 끝에 탄생한 로고는 원픽이다. 스치듯 생각나서 툭 던진 아이디어였는데 원픽이 채택되었다는 이야기를 듣고 어안이 병병하면서 아주 기뻐했다. 출시일은 5월 중순쯤이 될 것이라고 했다.



## Q. 근무환경은 어땠어?

- 견문을 넓힐 수 있는 환경이었어.

인턴을 시작하고 3개월은 본사에서 마케팅과 PB 부서에서 일을 했었다. 그러던 어느 날 신규매장이 오픈하면서 본사를 나와 매장관리를 하게 되었다. 그리고 나의 세 번째 길이 되었다.

본사에서 일할 때는 업무를 받는 입장이었기 때문에 현지 직원들과 직접 소통할 기회는 많지 않았다. 하지만 매장은 달랐다. 내가 중간관리자가 되어 업무를 지시해야 했다.

처음에는 의사소통이 제일 힘들었다. 부끄러운 이야기지만 나의 베트남어는 유창하지 못하다. 따라서 원활한 소통을 하기 위해 내가 선택한 방법은 직접 보여주는 것이었다. 신규매장을 오픈할 때 현지 직원들과 상사분들에게 기본적인 매대 진열하는 방법과 사람의 심리를 이용해서 고객을 끄는 방법 등을 배우고 들어왔었다. 어꺼너머로 쌓인 데이터들을 가지고 상품이 들어올 때 먼저 나서서 진열했다.

이러한 모습을 보여주면 직원들도 감을 잡고 곧바로 와서 도와주었다. 또한 진열이 이상하다고 느끼면 서로의 의견을 표현하면서 합의점을 찾아갔고 이 과정에서 언어도 늘 수 있었다. 또한 본사에서 업무를 할 때 보지 못했던 기업 사내 시스템의 에러, 현실적인 고충등을 경험하면서 개선되어야 될 부분들을 찾을 수 있는 눈이 생겼다. 이런 능력은 매장관리를 해보지 않았으면 얻지 못했을 것이다.

## Q. 이제 어디로 갈 거야?

아직 명백한 '취업 준비'의 주소를 찾지는 못했다. 하지만 한상인턴을 통해 여러 길을 가본 후에는 뭐부터 해야 하는지는 감이 확 잡혔다. 나의 부족한 부분을 알게 해주었고 개선하고 발전해야 하는 방법을 찾게 되었다. 4개월 이내에 모든 길을 업데이트시키기에는 시간이 너무 촉박했지만 잃은 GPS를 활성화 시키기에는 충분했다.

일단은 전 세계가 사회적으로 거리를 두고있는 만큼 이 기간동안은 내가 찾은 나의 부족한 부분을 채우는 시간을 가지려고 한다.

그 후에는 더 많은 장소와 명확한 길을 위해 더 좋은 버전으로 업데이트하러 갈 것이다.

# 지구 반대편에서



인솔원(우루과이) / 10기  
박태현

## 1. 기회의 땅 우루과이

우루과이로 가겠다고 생각한 건 2019년 여름, 칠레에서 인턴을 하고 있을 때였다. 6일간의 휴가로 방문한 몬테비데오. 사실 첫인상은 좋지 않았다. 길거리에 사람도 없고, 건물들도 낡고 오래되었다. 관광지로서도 특출날 것도 없는 곳이었다. 설상가상으로 먹구름까지 꺼 을씨년스럽기까지 했다. 헛발을 쳤다고 생각했다. 우루과이에 가기 위해 쓴 연차와 돈이 아까웠다.

그런데 하루는 택시를 타고 이동하던 중, 익숙한 동상이 눈에 들어왔다. 허리를 굽혀 인사하고 있는 사람의 동상이었다. 명동 앞 을지로 거리를 지나다니며 봤던 동상이었다. 동상을 눈여겨보니 택시기사가 말을 걸어왔다. 한국의 예술가가 기증한 동상이란다. 우루과이는 한국의 대척점. 지구상에서 우루과이보다 먼 나라는 없다. 그런 우루과이에 한국 동상이 있다니. 궁금증에 핸드폰을 꺼내 이리저리 검색해봤다. 그렇게 나는 그것이 유명호 작가의 '그리팅 맨'이라는 동상이라는 점, 그리고 그 동상이 있는 광장이 '한국 광장'이라 불린다는 것을 알게 되었다.

우루과이에 대한 나의 관심은 이렇게 시작됐다. 사실 우리나라 동상을 본 것이 대수는 아니었다. 이제는 외국에서 한국과 관련된 것을 찾아보기가 어렵지 않기 때문이다. 아마도 지구 정반대편에서, 그리고 우연찮게 발견했다는 점이 크게 작용한 것 같다.

어쨌든 그 날 이후로 우루과이를 더 알아보고 싶었다. 정치, 경제, 사회, 문화, 대한관계 등 다 찾아봤다. 그리고 나는 우루과이의 가능성을 보았다. 역내 순위권의 정치적 안정성, 1인당 국민소득, 그리고 가장 중요한 '점차 커져가는 한국에 대한 관심.' 그럼에도 불구하고 한인은 아직 200명 남짓.. 이미 한국이 잘 알려진 칠레에서 한국산 제품과 한식의 인기를 익히 봐온 터였다. 기회의 땅이라는 생각이 들었다. 어느덧 여행이 끝나고 칠레로 돌아가는 비행기 안에서 생각했다. 우루과이에 돌아가 더 알아보고 싶다. 우루과이에서 일을 해보고 싶다.



<한국 광장이 위치한 람블라(La Rambla)>

## 2. 고민의 시간, 그리고 결심

우루과이 여행 2주 후, 칠레에서의 인턴을 마치고 한국으로 돌아왔다. 칠레에서 인턴을 할 때는 어서 귀국해 취업을 하고 싶었다. 하지만 이런 마음은 온데간데없고, 우루과이에 가고 싶다는 생각만 들었다. 그러던 중 발견한 한상인턴십. 그리고 수많은 기업 중 눈에 띈 우루과이 인솔원. 홀린 듯 자소서를 작성해 제출하고 면접까지 봤다. 그 후 합격통지를 받았을 때는 날아갈 것만 같았다.

하지만 그것도 잠시, 불안이 엄습했다. '지금 우루과이에 가는 게 맞나?' 하는 생각이 들었다. 나는 이미 인턴 경험을 갖고 있었고, 스펙도 내 뒤편에는 만족스러울 만큼 쌓아놓은 터였다. 나이도 많이 찬 상태였다. 인턴을 하고 돌아온다면 할 살 추가. 더 이상의 인턴은 나에게 큰 의미가 없었다. 오히려, 이번 인턴으로 취업시장에서 나의 가치가 떨어진다고 보는 게 타당했다. 하지만 우루과이에 가고 싶은 맘은 좀처럼 사라지지 않았다. 내가 기

회의 땅이라고 생각했던 곳을 경험하고, 직접 기회를 찾아보고 싶었다. 결정할 수가 없었다. 사전교육 기간에도 수업 듣는 것만, 고민 반이었다.

출발 1주일 전에서야 결정을 내렸다. 우루과이로 가하기로 했다. 이런 결정을 내린 데에는 사전교육도 도움이 됐다. 인턴을 하기에는 나이가 많다고 생각했는데, 사전교육에서 동갑내기 친구들을 만나니 안도감 같은 게 들었다. 이와 더불어 '해보고 후회하는 게 낫다'라는, 그 무책임하면서도 흔한 격언도 내 결정에 큰 영향을 끼쳤다. 물론 기저에는 우루과이에 대한 나의 열망이 있었다.

부랴부랴 준비하기 시작했다. 짐을 모두 싸니 출국 하루 전이었다.

### 3. 기대와는 다른 일, 시각의 전환

우루과이행을 결정하기 위해 수많은 변명이 필요했다. 그 중 하나는 '무역 실무 경험'을 쌓겠다는 것이었다. 수많은 거래처와 외국어로 메일을 주고받을 줄 알았다. 수출입 서류, 통관 서류를 검토하느라 정신이 없을 줄 알았다. 우루과이의 '상사맨'이 되고 싶었다.

하지만 우루과이에서 내가 한 일은 사뭇 달랐다. 한식당 마케팅, 신문기사 번역, 사진 인화와 액자 제작, 환전/입출금 등 단순은행업무, 공공요금 납부. 내가 생각했던 일과는 아무런 관련이 없었다. 기대했던 바와 너무도 달라 이따금씩은 실망과 후회도 했다. 그러나 자신감까지 떨어지는 것 같았다. 퇴근을 하며 바라본 몬테비데오는 2019년 여름보다 한층 더 을씨년스러웠다.



<사무실에서 바라본 몬테비데오 전경>

안 좋은 기분을 극복하기 위해 생각을 조금 바꾸기로 했다. 내가 예상했던 것은 아니더라도, 무언가를 하고 있고, 배우고 있다고 말이다. 입에 발린 말 같지만, 신기하게도 이 '생각의 전환'의 결과는 즉각 나타났다. 의미 없는 것처럼 보이던 업무들이 다시 보이기 시작했다. 한식당을 마케팅하며 마케팅을 학습해 SNS마케팅기법을 배우고, 다른 한식당을 벤치마킹하며 성공적인 마케팅사례를 습득했다. 매일 신문기사를 번역하며 스페인어 실력을 한층 향상시켰다. 신문을 읽는 습관을 얻게 된 건 덤이다. 사진 인화와 액자 제작을 하면서는 포토샵 운용 능력, 간단한 디자인 역량까지 얻을 수 있었다.

단순히 기분 전환을 위해 관점을 바꿨지만, 관점을 바꾸고 나니 내가 실제로 많은 것을 배우고 있다는 사실을 알 수 있었다.

결과적으로 내 인턴 생활의 전반적인 만족도를 결정한 터닝포인트가 되었다.

### 4. 우루과이가 나에게 남긴 것

나는 우루과이에서 크게 세 가지를 배웠다.

첫 번째는, "하고 후회하는 것이 낫다"라는 조언이, 비록 무책임하고 흔하더라도, 맞을 수도 있다는 점이다. 우루과이에서의 인턴경험은 내 생각과는 달랐다. 무역 업무의 '무자도 맛보지 못했다. 막상 가서 보니 시장 규모가 너무 작아 내가 생각했던 기회 땅도 아니었다. 그렇지만 우루과이에 가겠다는 결단이 있었기에 마케팅, 스페인어, 포토샵을 배울 수 있었고, 우루과이 시장에 대한 지식을 얻을 수 있었다.

두 번째는, "모든 것은 생각하기 나름"이라는 점이다. 기대했던 업무가 아니라고 불만족했을 때는, 모든 업무가 의미 없는 것처럼 보였다. 그저 생각을 바꿨을 뿐인데 많은 것을 배우고 있다는 사실을 알았고, 업무에도 더 열정적으로 임해 보다 많은 것을 배울 수 있었다. '생각의 전환'이 없었더라면 불가능했던 일이다. 앞서 '하고 후회하는 것이 낫다'고 했지만, 마음먹기에 따라 후회를 안 할 수도 있다.

세 번째는, "내가 하는 어떤 일에서도 배우는 점이 있다"는 것이다. 신입사원/인턴은 복사와 스캔만 한다는 말이 있다. 나는 복사와 스캔 실력이 업무처리속도와 직결되는 요소 중 하나라고 생각한다. 단순 업무로 보이더라도, 사실 업무능력을 향상시키고 있는 것이다. 나는 우루과이에서 사진인화를 하며 의미가 없다고 생각했었다. 단순한 업무였으며, 사진관에 취업할 계획은 없었기 때문이다. 하지만 해당 업무를 반복적으로 수행하며 포토샵을 쓸 수 있게 됐고, 간단한 디자인까지 할 수 있게 되었다.

### 5. 마치며

6개월이라는 시간은 짧지 않다. 대학생에게는 토익을 20번이나 쳐볼 수 있는 시간이며, 취준생에게는 수많은 일자리에 지원해볼 수 있는 시간이다. 한상인턴십에 지원하는 수많은 사람들 중에서는 확신을 갖고 있는

분도 많이 있겠지만, 반대로 나처럼 쉽사리 결정을 내리지 못하거나 고민을 하시는 분도 많을 것이라고 생각한다. 6개월은 긴 시간이며, 더군다나 해외에서의 인턴 생활은 쉽게 결정할 수 있는 사안이 아니기 때문이다.

나도 치열한 고민과 스트레스 끝에 우루과이행을 결심했다. 업무 시작 후에는 일이 예상했던 것과 달랐다. 하지만 지금은 많은 것을 보고 배웠다는 것을 깨달았고, 후회하지 않는 것을 지나 만족한다.

하지만 내가 만족했다고 해서, 중요한 기로에서 고민하는 분들에게 “걱정 말고 가세요”라고 하는 것은 무책임하고 오만한 것이라고 생각한다. 다만, 인턴십 파견을 두고 고민하거나 인턴십 시작 후 일이 예상대로 풀리지 않는 분들에게 나의 이야기가 조금이나마 도움이 되었으면 좋겠다.

## 재외동포재단

### 주무부처 및 담당부서

외교부 재외동포영사국 재외동포과

### 설립근거 및 설립일자

- 설립근거  
『재외동포재단법』(법률 제5313호 공포 '97.3.27)
- 설립경위
  - 96. 05. 03. 제1차 “재외동포정책위원회” 개최
  - 97. 03. 27. 재외동포재단 설립 합의 “재외동포재단법” (법률 제5,313호) 공포
  - 97. 10. 30. 재외동포재단 발족

### 설립목적 및 주요 기능·사업

- 설립목적(재외동포재단법 제1조)  
재외동포들이 민족적 유대감을 유지하면서 거주국 안에서 그 사회의 모범적인 구성원으로 정착할 수 있도록 지원
- 사업대상(재외동포재단법 제2조)  
대한민국 국민으로서 외국에 장기체류하거나 영주권을 취득한자, 국적을 불문하고 한민족의 혈통을 지닌 자로서 외국에 거주·생활하는 자
- 법령상 사업내역(재외동포재단법 제7조)
  - 재외동포 교류사업
  - 재외동포사회에 관한 조사·연구사업
  - 재외동포를 대상으로 하는 교육·문화 및 홍보사업
  - 정부가 재단에 위탁하는 사업
  - 기타 제1조의 목적을 달성하기 위하여 필요한 사업으로서 국무총리의 승인을 얻어 외교통상부장관이 정하는 사업
  - 제1호 내지 제3호의 사업에 부대되는 사업



## 재외동포재단

(본부) 제주특별자치도 서귀포시 신중로 55  
55, Sinjung-ro, Seogwipo-si, Jeju-do, Korea  
064-786-0284, 0287

(서울사무소) 서울시 서초구 남부순환로 2558, 4층  
4th floor, 2558, Nambusunhwan-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea



[www.hansang.net](http://www.hansang.net)