

기사입력 2015/06/30 16:55

인쇄하기

## "짧고 강렬한 설명이 조달사업 기회로"



아시아여성경제인협회(AWIB) 주최로 30일 맨해튼 BNY멜론 건물에서 열린 '소수민족과 여성 조달사업 컨퍼런스'에 참여한 패널들이 기업을 대상으로 한 조달사업에 대해 설명하고 있다. 왼쪽부터 NBC유니버설 공급업체 관리 담당 선임 매니저인 안젤라 구즈먼, 마운트사이나이 병원 서플라이 체인 부사장 카를로스 마세다, 마쉬앤맥린 컴퍼니의 소싱조달 담당 선임 디렉터 크리스티나 존슨, DDB월드와이드 커뮤니케이션 그룹의 공급업체 관리 담당 디렉터 돈 피치-미셸, AWIB 회장 보니 윙.

정부와 기업을 '비즈니스 고객'으로 만들려면 어떻게 해야 할까. 아시아여성경제인협회(AWIB)는 30일 맨해튼 BNY멜론 빌딩에서 '소수민족과 여성의 미국 기업.정부 조달사업 기회'를 주제로 컨퍼런스를 개최했다.

이날 행사에는 기업과 뉴욕시 소기업청(SBA)관계자들이 패널로 참여해 조달사업 기회를 잡기 위해 비즈니스가 준비해야 할 것들을 설명했다. 이들은 ▶꾸준히 조달사업 기회를 찾을 것 ▶사전에 대상 기업이나 정부 기관을 철저하게 리서치 할 것 ▶업체에 대한 소개는 간결하면서도 핵심을 임팩트 있게 설명할 것 ▶소수계.여성 사업체 인증서(M/WBE)를 받아둘 것 등을 조언했다.

◆소개는 짧고 간결하게=컨퍼런스의 첫 시간은 NBC유니버설 마운트사이나이 병원 DDB 월드와이드 커뮤니케이션 그룹 카를로스.마쉬앤맥린 컴퍼니의 조달업무 담당자가 패널로 참여했다.

수많은 e메일을 받는 조달업무 담당자에게 구구절절한 설명과 엄청난 크기의 파일을 첨부한 e메일은 기피대상 1호다. 안젤라 구즈먼 NBC유니버설의 공급업체 관리 담당 선임 매니저는 "IT스테핑부터 발송장비 구매까지 다양한 분야에서 제품구입과 서비스 계약을 맺고 있다"며 "때문에 하루에도 수백 통의 e메일을 받는다"고 설명했다. 이어 "이 틈에서 다른 업체와 차별화되고 더 나은 점을 짧고 강렬하게 남겨야 한다"고 덧붙였다.

또 기업의 조달업무 담당자를 만날 때 사전 리서치를 철저하게 하고 자신의 비즈니스가 이 기업에 어떤 서비스나 제품을 제공할 수 있는지를 명확하게 파악해야 한다. 그리고 미팅은 자신의 상품을 소개하고 브랜딩 하는 시간으로 만들어야 한다. DDB 월드와이드 커뮤니케이션 그룹의 돈 피치-미셸 공급업체 관리 담당 디렉터는 "미팅에서 예비 벤더의 첫 마디가 "어떤 것을 원하냐"고 할 때가 있다. 그럴 때는 '우리 회사가 무슨 일을 하는지도 제대로 조사를 해보지 않았나'라는 생각이 든다"며 "자신이 어떤 것을 제공할 수 있는지를 제대로 설명해줘야 한다"고 말했다.

◆ 끊임없이 기회 찾아라=두 번째 토론에는 메트로폴리탄교통공사(MTA).SBA.뉴욕시 스몰비즈니스서비스국(SBS).뉴욕시립대(CUNY) 등 정부관계자들이 정부 조달사업에 대해 소개했다.

이들은 각종 웹사이트와 신문을 적극 활용해 각 정부기관의 조달사업 정보를 수시로 체크할 것을 조언했다. CUNY의 윌리엄 최 MBWE 아웃리치 디렉터는 "뉴욕주 컨트랙터 리포트 웹사이트(nyscr.ny.gov)와 뉴욕시 시티레코드(nyc.gov/html/cityrecord) 등에 조달사업 정보를 업데이트하고 있다"며 "청소 서비스부터 사무용품까지 그 분야도 다양하다"고 설명했다.

이 두 사이트를 활용하면 뉴욕주와 시 정부 주요 기관의 조달사업 정보를 실시간으로 파악할 수 있다. MTA는 이와 별도로 매주 목요일 뉴욕포스트를 통해 관련 정보를 게재하고 있다.

SBA의 경제개발전문가는 "각 기관마다 소수계와 여성 사업자를 대상으로 일정부문을 할당해 뒀다"며 "이 혜택을 받기 위해서는 M/WBE 인증서를 받아야 한다"고 말했다. M/WBE는 SBS를 통해 신청 가능하다.

김동그라미 기자

kim.rami@koreadaily.com