

## 2024 – 2 국제무역현장실무 참가 수기

사회학과 202222344 이건휘

### 1. 프로젝트 배경 및 문제 해결 과정

이번 프로젝트는 국제무역현장실무를 실제로 체험하며, 바이어 발굴 및 수출 전략을 수립하는 경험을 통해 무역 실무의 전 과정을 이해하고자 하는 목표로 시작되었습니다. 초기에 우리는 Google, TriBig 유료 서비스, ChatGPT, Perplexity 등의 도구를 활용해 바이어를 발굴하고 Gmail 과 WhatsApp 을 통해 연락을 시도했습니다. 하지만 초기 단계에서 웹사이트에 기재된 고객센터 메일로만 제안서를 보내다 보니 회신율이 낮아 정체를 겪었습니다.

이 문제를 해결하기 위해 교수님의 도움으로 바이어 발굴 전문가 특강을 듣고, 효율적인 연락 방법에 대한 조언을 바탕으로 개편안을 마련했습니다. 첫 번째는 WhatsApp 을 활용하여 유망 바이어의 비즈니스 연락처를 직접 찾아 연락하는 방식으로, 회신 확률을 높였습니다. 두 번째는 단순히 많은 바이어를 발굴하려는 목표를 변경하여, 한국 제품에 관심을 가진 바이어를 집중적으로 발굴하는 데 초점을 맞췄습니다. 이를 위해 한국 화장품 박람회 참가 바이어를 인스타그램 해시태그를 활용해 찾아내거나 공신력 있는 기관의 데이터를 2차 가공하여 활용했습니다. 이러한 접근법은 바이어와의 연결성을 높이고 효율적인 연락을 가능하게 했습니다.

### 2. 성과 및 배움

프로젝트의 결과로 총 1011 명의 바이어를 발굴하고, 770 명과 성공적으로 연락을 시도했으며, 그중 11 건의 긍정적인 회신을 받았습니다. WhatsApp 을 통해 보다 높은 회신율을 경험했고, 인스타그램 해시태그 탐색 및 박람회 결과 보고서를 활용한 바이어 발굴은 한국 제품에 관심을 가진 바이어를 효과적으로 찾아내는 데 기여했습니다.

이 과정을 통해 얻은 가장 큰 배움은 문제 해결 능력과 전략적 사고의 중요성이었습니다. 초기의 낮은 회신률 문제를 겪으며 문제를 분석하고, 새로운 방법론을 도입해 개선하는 과정을 반복하면서 실질적인 실무 경험과 함께 창의적인 해결책의 필요성을 깨달았습니다. 또한, 단순히 양적인 결과를 추구하는 것이 아니라 질적인 접근법을 통해 목표에 더 가까워질 수 있다는 점도 배웠습니다.

### 3. 자아 성찰

이번 프로젝트는 나 자신을 돌아보는 계기가 되었습니다. 처음에는 목표를 이루기 위한 구체적인 방향성을 설정하는 데 어려움을 겪었지만, 문제를 해결하며 한 단계 성장할 수 있었습니다. 특히, 팀원들과의 협업과 역할 분담의 중요성을 깨달았으며, 내 의견이 팀 전체의 성과에 기여할 수 있다는 자신감을 얻었습니다.

또한, 글로벌 환경에서의 소통 능력의 중요성을 실감했습니다. 영어 실력이 부족해 처음에는 바이어와의 소통에서 어려움을 겪었지만, WhatsApp 과 같은 새로운 도구를 활용하며 소통 방식을 다양화했습니다. 이번 경험은 나의 한계를 파악하고, 이를 극복하기 위한 노력을 해야 한다는 동기를 부여했습니다.

### 4. 미래 적용 및 계획

이 프로젝트에서 배운 경험을 기반으로 국제무역 및 물류 분야에서 더욱 실질적인 경험을 쌓을 계획입니다. 우선, 오렌지원에서 인턴십을 통해 무역과 물류 실무를 직접 체험하며, 이론과 실무를 통합할 수 있는 역량을 키울 것입니다.

또한, 글로벌 환경에서 소통할 수 있는 영어 능력을 향상시키는 데 주력할 계획입니다. 비즈니스

영어, 이메일 작성, 미팅 진행 등 실질적인 스킬을 체계적으로 발전시켜 나가겠습니다.

스마트해상물류 자격증과 같은 전문 자격증을 취득하여 물류 분야에서의 경쟁력을 확보하고, 27살까지 물류 및 무역 분야에서의 취업을 목표로 설정했습니다. 이 과정에서 팀워크, 문제 해결 능력, 그리고 성과 중심의 접근 방식을 적용하며 글로벌 전문가로 성장하고자 합니다.