

싱가포르에서 바이어 발굴을 진행하면서 두 곳의 바이어로부터 회신을 받았다. 첫 번째는 싱가포르의 화장품 및 미용 제품 도매회사에서 OEM 을 의뢰하는 제안을 받은 경험이었다. 이 제안에 대한 답장은 '한상곤' 교수님의 도움을 받아 작성하였다. 교수님께서서는 다양한 실무 경험을 바탕으로 조언과 문제 해결 방법을 제시해 주셨고, 이를 통해 국제 무역의 실질적인 과정을 이해하고 배울 수 있었다. 바이어와 이메일로 소통하며 글로벌 비즈니스 일부를 직접 체험할 수 있었고, 신기했던 경험이었다.

두 번째로, 싱가포르의 K-beauty 온라인 이커머스(B2B) 전문 기업으로부터 수출 단가표 요청과 총판 계약 관련 회신을 받았다. 그러나 회사 측 사정으로 인해 최종적으로 계약을 체결하지 못해 아쉬움이 남았다. 그럼에도 불구하고 이러한 경험만으로도 글로벌 시장에 대한 통찰과 자신감을 얻게 되어 충분히 값진 시간이었다. 이러한 성과는 구글링을 활용하여 집중적으로 싱가포르의 특정 지역 바이어를 발굴한 결과였다. 중간중간 진행된 특강을 통해 구글링 외에도 링크드인이라는 플랫폼을 활용하는 방법을 배우게 되었고, 이는 내가 기존에 활용하지 않았던 바이어 발굴 방법에 대한 새로운 시각을 열어주었다.

이후 가장 기억에 남는 활동 중 하나는 캠퍼스 부스 행사 준비였다. 행사를 처음으로 기획하고 진행해보는 경험이었어서 생소하고 어려움도 있었지만, 이를 통해 기획력, 문제 해결 능력, 그리고 협업의 중요성을 깊이 깨달았다. 나는 행사 준비 과정에서 웹 전용 홍보 포스터와 배너 디자인을 맡았다. 중요한 정보를 간결하고 쉽게 전달하기 위해 여러 디자인 요소를 고민하며 작업을 진행했다. 이를 통해 시각적 표현의 중요성을 깨닫고, 참여자들에게 효과적으로 메시지를 전달하는 방법을 습득할 수 있었다. 결과적으로 약 100 명의 학생들이 참여하였고, 이 중 절반은 외국인 유학생, 나머지 절반은 한국인이었다. 행사를 통해 맥스클리닉 글로벌 계정 팔로워 수가 약 35% 증가하였고, 유의미한 설문 조사 결과도 얻을 수 있었다.

행사 이후에는 인플루언서 발굴 활동이 특히 인상 깊었다. 바이어 발굴을 어느 정도 마친 후, 팀원들과 업무를 세분화하였고 나는 홍보팀에서 맥스클리닉 글로벌 계정의 인스타그램 피드 멘션 작업을 맡았다. 이전 캠퍼스 부스 활동에서처럼, 어떤 문구가 피드와 조화를 이루는지 고민하며 게시물을 작성했다. 이를 통해 고객의 관심을 끄는 타겟 맞춤형 커뮤니케이션의 중요성을 체감할 수 있었다. 최종적으로 우리 팀은 아랍에미리트 내 1 위 K-beauty 유통업체에 수출에 성공하였다. 이 과정은 단순히 목표를 달성하는 것을 넘어, 팀원들과 협력하며 함께 성장할 수 있는 값진 경험이었다. 모든 팀원들이 각자의 역할에 최선을 다한 덕분에 유의미한 결과를 낼 수 있었다. 특히 '한상곤' 교수님의 실무적 조언과 격려는 이번 프로젝트의 성공에 결정적인 역할을 했다. 이번 경험을 통해 국제무역의 실무적 과정을 체험하며, 글로벌 시장에서의 전략적 사고와 문제 해결 능력을 기를 수 있었다. 무엇보다 팀워크와 끊임없는 도전이 성공의 핵심이라는 점을 깊이 느꼈다.