

무역이란 아기를 다루는 일과 비슷하다고 생각합니다. 모든 것이 완벽하게 정리된 상태라도 어떠한 변수가 발생할지 모르고 작은 실수가 커다란 결과를 불러오기 때문입니다.

하지만 그렇기 때문에 저에게 맞는 직무라고 생각했습니다. 인천 000의 김을 브라질 상파울루의 시장으로 수출하는 FOB 경로를 설계해 본 경험이 있습니다.

내륙 운송 회사와 여객선 회사를 통해 세부적인 일정을 조율하고 비용을 계산하는 과정은 쉽지 않았습니 다. 시간이 조금만 어긋나도 막대한 비용과 인적 손해가 발생하였습니 다.

하지만 물류 경로가 정확하게 작동하는 것을 보며 우리나라의 좋은 상품을 새로운 시장으로의 길을 만드는 설렘을 느낄 수 있었습니다. 이에 저는 더 많은 상품을 이어주는 길을 만들어 보고 싶어

무역에 관심을 가지기 시작했습니다. 이에 000 000 수출입 관리팀에 입사하여 아시아의 공장들에서 생산한 제품들을 중국 지사로 수출하는 업무를 담당하였습니다.

중국 내 코로나와 춘절 연휴로 인해 물품의 생산이 늦어져서 기존에 설정된 납기를 조절하거나 국가나 품목에 맞춰 다양한 서류를 준비하는 등의 어려움이 있었습니다.

특히 원산지 증명서의 경우에는 국가 별로 사용하는 양식이 달랐기 때문에 현지 생산 공장과 일본 본사와의 긴밀한 소통이 중요하였습니다. 이에 저는 일본어와 영어를 활용해 현지 공장과의

직접 통화를 하여 실시간으로 이슈에 대한 판단이나 서류에 대한 진행 상황 등을 파악하여 신속한 대응을 할 수 있었습니다. 실제로 일본 본사와의 제품의 선적 과정에서 파렛트로 인해 선적이

지연된 문제를 해결한 경험이 있습니다. 중국 지사 측에서는 분실로 인해서 파렛트 작업을 필수로 요구하였지만 일본 본사 쪽은 파렛트 작업을 진행할 인력이 없어 작업이 불가능하다는

상황이었습니다. 이에 일본 측 포워더와의 소통을 통해 분실을 방지하기 위한 플라스틱 밴드를 활용하고 선적 직후의 사진을 중국 지사에 제시하는 조건으로 이슈를 해결하여 납기에 맞출 수

있었고 무역 업무에 더욱 흥미를 느끼게 되었습니다.