

◆ 직무내용

글로벌본부는 1)주력시장 확대, 2)신시장 육성으로 양분될 수 있습니다.

- 주력시장 확대 : 중동/중앙아/CIS국가로 구분되는 주력시장은 수입상과 중장기 파트너십을 구축하여 상호 Win-Win 전략을 구사합니다. 핵심시장 뿐 아니라 잠재시장에서의 광고·판촉 투자를 강화하고 유통 커버리지를 확대하는 등 마케팅 4P전략의 주도적 실행으로 해당 권역에서의 Leading Position 강화를 목적으로 합니다.
- 신시장 육성 : 주요 목표는 권역별 핵심시장 유통 커버리지 확대와 신규 진입시장 거점확보·육성 입니다. 또한, 해외 담배 제조·유통업체와의 전략적 제휴를 통해 KT&G의 시장 확대를 목적으로 합니다.

◆ 하루일과

글로벌본부의 하루 일과는 「협의 - 실적 모니터링 - 브레인 스토밍」으로 요약 됩니다. 우선, 수입상과의 커뮤니케이션을 통해 수출 물량/유통국가·지역 확대, 브랜드 포트폴리오 강화 및 광고·판촉 진행 현황을 점검·협의하고, 필요시 해당 국가의 소비자/소매인/유통업체 인터뷰를 실시하여 국가별 수입상 활동 실적을 철저하게 모니터링 합니다. 지리적 특성상 국내와 달리 쉽게 현장을 확인할 수 없는 해외시장 관리의 한계를 극복하기 위해서는 현지 수입상과 원활한 커뮤니케이션이 무엇보다 중요합니다. 이러한 對 수입상 협의를 마쳤다면, 수집된 1,2차 자료를 분석하여 내부 브레인 스토밍을 거쳐서 국가별/시장별 최적 운영방향을 수시로 업데이트 하여 추후 수입상 협의안건을 설정하는 것으로 마무리됩니다.

◆ 필요역량

글로벌본부에서 중요한 역량은 세 가지를 꼽을 수 있습니다.

첫째, 꾸준한 자기계발을 통해 더 나은 내일을 꿈꾸는 끊임없이 배우고자 하는 자세 입니다. 이를 위해 글로벌본부에서는 개인별 단기 및 중장기 역량강화에 따라 다양한 교육 프로그램을 운영하여 자기주도적 학습을 지원합니다.

둘째, 강한 책임감과 지치지 않는 도전·실행정신입니다. 글로벌본부는 KT&G의 「Vision 2020」 실현을 위해 주인정신을 갖고 매일의 업무 (마케팅/브랜드/시장 조사/회계 등)에 충실하고 있습니다.

셋째, 비즈니스 회화 및 협상이 가능한 수준의 외국어 실력과 글로벌 매너입니다. 대외 커뮤니케이션이 업무의 중요한 부분을 차지하는 만큼 그에 부합하는 외국어 구사 능력과 KT&G인의 품격에 맞는 글로벌 비즈니스 매너는 필수 요건이 됩니다.