

(주)동방아그로, 2023 영업마케팅 입소 교육 실시

입사 1년 차 미만 영업·마케팅 직원 대상 5주간 연구소 입소
교육
현장 대응능력 강화 및 업무능력 제고

이창수 cslee69@newsam.co.kr

등록 2023.06.30 13:00:00



▲ 연구소 입소 교육에 참여한 입사 6개월~1년 미만의 신규 영업·마케팅 직원들이 교육을 마치고 기념촬영을 하고 있다.

(주)동방아그로가 신규입사자들의 현장 대응능력 강화 및 업무능력 제고 등을 위한 집중 교육 프로그램을 진행했다.

동방아그로는 입사 6개월~1년 미만의 신규 영업·마케팅 직원들을 대상으로 지난 1일부터 30일까지 5주간 연구소 입소 교육을 실시했다. 지난 2006년부터 이어오고 있는 이 같은 연구소 입소 교육 방식은 업계에선 유일하다.

교육생들은 살균·살충·제초제 이론, 영업·마케팅 일반 교육뿐만 아니라 잔류, 제재, 제품 생산 과정의 이해 등과 관련한 교육을 수강했다. 이와 함께 연구소 포장에서 직접 약제를 살포하고 병해충·약효·약해 조사, 농약 등록 실험 과정 등에도 참여하며 업무 관련 제반 사항에 대한 이해도를 높였다.



동방아그로는 이를 통해 신규 입사자들이 고객들에게 보다 정확하고 확실한 정보를 제공할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

참여 교육생들은 "근속 기간 중 딱! 한번 참여할 수 있는 프로그램인데다 입사 후 업무 관련 어려움을 하나씩 느끼게 되는 시점에 이뤄진 교육이어서 더 의미 있고 소중하게 느껴졌다"며 "이론평가, 현장실습, 세미나발표 등 힘든 과정을 거친 만큼 회사의 보탬이 되는 직원이 되겠다"고 소감을 밝혔다.

교육을 진행한 생물팀 문창섭 이사는 "본인이 소속된 지역에서는 알 수 없는 작물과 병해충에 대해서도 경험 함으로써 현장 대응능력과 업무능력이 향상됐을 것으로 생각한다"며 "더불어 교육생들 간 정보를 주고받는 유익한 시간이 되었기를 바란다"고 말했다.

한편, 동방아그로는 연구소 입소 교육 이외에도 영업·마케팅 직원을 대상으로 연 3회 기술교육 등을 진행해 업계에서는 기술 영업력이 우수하다는 평가를 받고 있다. 또한 과거 지점 차원의 대농민 상담을 체계화하기 위해 지난 2020년부터 본사 마케팅팀 주관으로 체계적인 시스템을 갖춘 찾아가는 영농 상담서비스 '동방박사' 등 농민들에게 현장에 맞는 정보를 전달하고자 꾸준히 노력하고 있다.