

홈 리모델링 전문가  
리하우스디자이너 RD를  
모집합니다



서울특별시 마포구 성암로 179 한샘 상암사옥  
리하우스사업본부 RH교육팀

[관련문의]

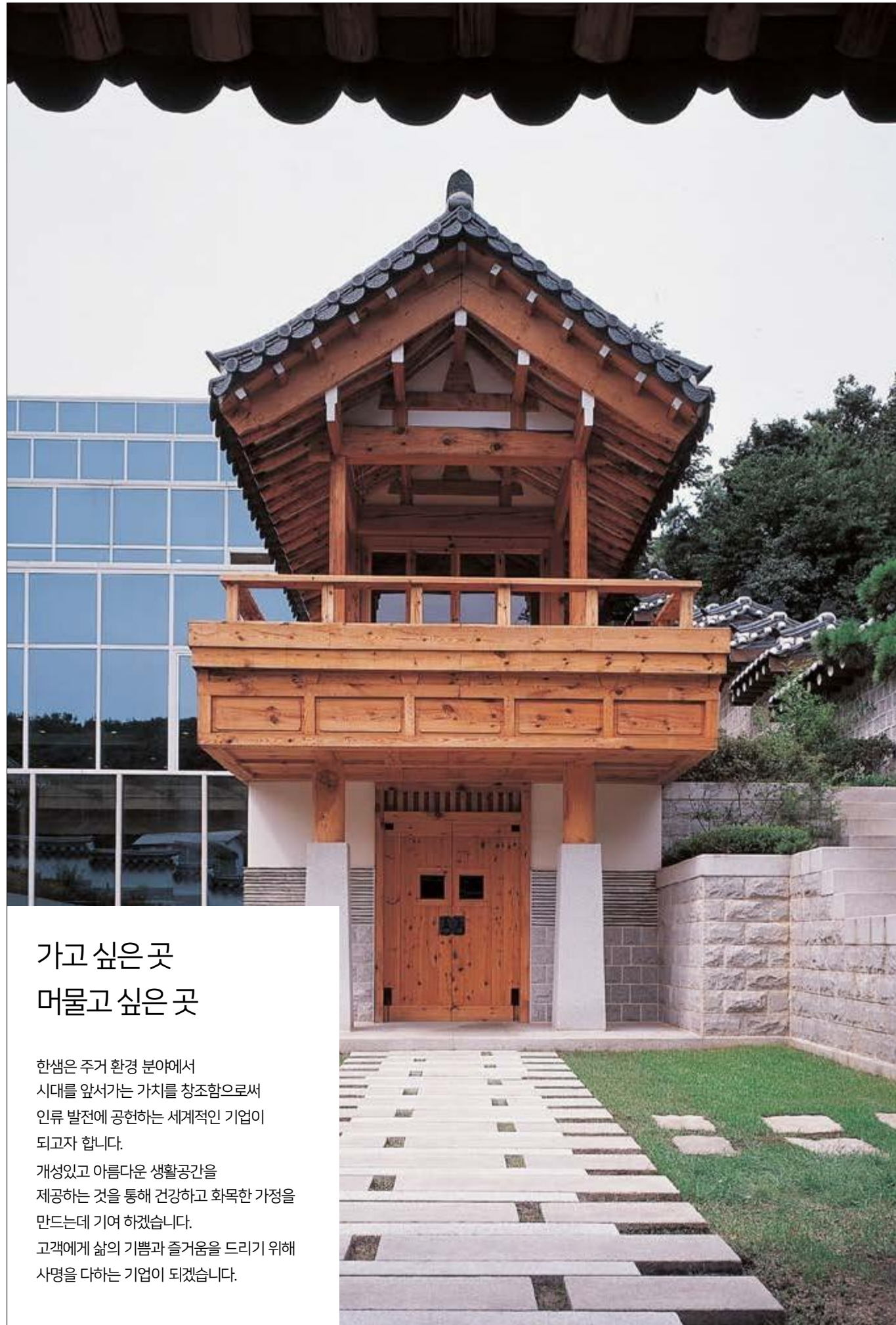
SNS:

[http://pf.kakao.com/\\_QxdCxjxb](http://pf.kakao.com/_QxdCxjxb)

[company.HANSSEM.com](http://company.HANSSEM.com)

<https://hanssem-rhrecruit.saramin.co.kr/>





## 가고 싶은 곳 머물고 싶은 곳

한샘은 주거 환경 분야에서 시대를 앞서가는 가치를 창조함으로써 인류 발전에 공헌하는 세계적인 기업이 되고자 합니다.

개성있고 아름다운 생활공간을 제공하는 것을 통해 건강하고 화목한 가정을 만드는데 기여하겠습니다.

고객에게 삶의 기쁨과 즐거움을 드리기 위해 사명을 다하는 기업이 되겠습니다.

### 01 사명

## 주거환경 개선을 통한 인류발전에 공헌

한샘은 주거 환경 분야에서 시대를 앞서가는 가치를 창조함으로써 인류 발전에 공헌하는 세계적인 기업이 되고자 합니다. 개성있고 아름다운 생활공간을 제공하는 것을 통해 건강하고 화목한 가정을 만드는데 기여하겠습니다. 고객에게 삶의 기쁨과 즐거움을 드리기 위해 사명을 다하는 기업이 되겠습니다.

### 02 비전

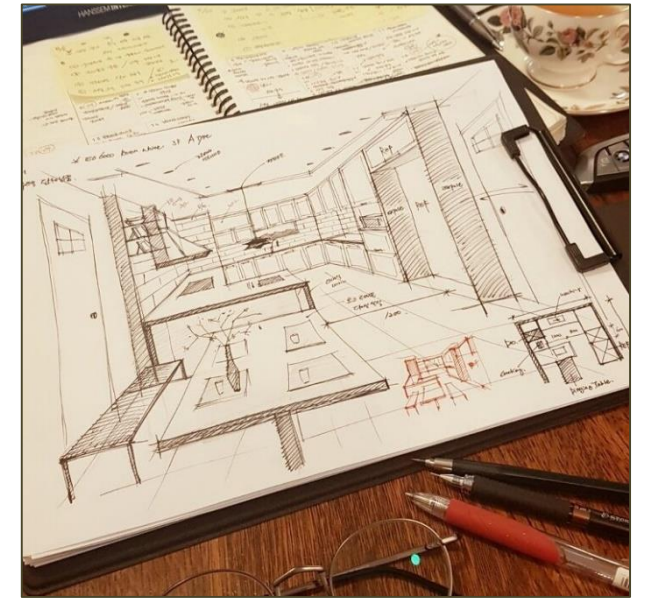
## 주거환경 부문 세계 최강 기업

동서양을 넘어서는 디자인을 제공하는 기업,  
세계 정상 수준의 경영자를 끊임없이 양성하는 기업, 온라인 유통 전문 기업이 바로 미래의 한샘의 모습입니다.  
이와 같은 비전의 달성을 통해 한샘은  
주거 환경 부문 세계 최강 기업으로 성장할 것입니다.

### 03 고객감동가치

## 건강, 화목, 성공이 시작되는 공간

집의 문을 열고 들어왔을 때 새로운 힘을 주고 다음 날 사회로 나갈 수 있는 활력을 주는 것이 현대 사회에서 인테리어의 새로운 기능입니다. 매일 드나드는 집이 확실적이고 무미건조하여 가족간의 대화가 단절된다면 참된 위로와 재충전을 얻을 수 없습니다. 한샘은 개성 있고 아름다운 생활 공간을 제공하는 것을 통해, 집을 이 세상에서 가장 가고 싶고, 머물고 싶은 곳으로 만들어줍니다. 한샘과 함께 이 세상에 하나밖에 없는 나만의 집을 꾸밈으로써 건강, 화목, 성공의 열매를 거두시기 바랍니다.



# 홈 리모델링을 완성하는 한샘리하우스를 소개합니다

## 한샘리하우스 아이템 | 한샘리하우스의 제품을 소개합니다



부엌 KITCHEN



욕실 BATH



수납 STORAGE



마루 FLOORING



창호 WINDOW



도어·중문 DOOR

## 한샘리하우스 패키지 | 가족 구성원의 라이프 스타일에 따른 맞춤공간을 18가지 스타일의 패키지로 제안합니다



화이트라인업 → <모던화이트1,2,3 | 슈퍼화이트 | 모던크림&블랙 | 모던크리스탈화이트 >



내추럴라인업 → <모던베이지 | 모던내추럴 | 모던라이트내추럴 | 모던브라운 | 모던베이지내추럴 >



그레이라인업 → <모던그레이1,2 | 모던차콜1,2 >



클래식라인업 → <모던클래식와인 | 모던클래식화이트 | 모던클래식크림 >

# 한샘의 성장과 비전에 발맞추어 함께 성장하는 대리점 소속의 리하우스디자이너 직무를 소개합니다

## 한샘리하우스 대리점

한샘리하우스 대리점은 인테리어 리모델링에 필요한 최고의 한샘 제품과 서비스를 상담 받을 수 있는 토털 홈 인테리어 전문매장입니다.

한샘 공식 리하우스 대리점은 전국에 약 640개 대리점이 운영되고 있으며 자체소통, 사무실을 보유하는 동시에 한샘 디자인파크, 한샘 대형소통 등의 리하우스 전문매장에 입점하고 있습니다.

\*한샘대형 매장(디자인파크,플래그십,상생전시장)

서울/경기/인천	용산, 논현, 목동, 방배, 수원, 분당, 기흥, 안성, 양재, 송도, 인천, 부천, 상봉, 고양, 강북, 일산
지방	부산(센텀, 개금, 해운대), 창원, 대구, 울산, 광주, 여수, 전주, 대전, 천안, 진주, 제주



한샘 디자인파크 목동점

## 리하우스디자이너 RD직무소개

한샘의 리하우스디자이너(RD)란 한샘리하우스 대리점에 소속된 홈 리모델링 전문가로서, 부엌, 욕실, 수납, 마루, 창호, 벽지, 조명 등 리모델링 패키지를 가족 구성원의 취향과 개성, 라이프스타일에 따른 맞춤 공간을 제안하고, 현장관리와 사후관리로 최고의 서비스를 제공합니다.

## | 리하우스디자이너 RD업무 프로세스



### 상담·제안

고객의 이사계획, 리모델링 범위, 집의 구조, 예산 등을 고려하여 한샘의 부엌, 욕실, 수납, 마루, 도어 등 리모델링 제품을 제안합니다.



### 설계

상담 내용을 바탕으로 제품, 구조, 마감재 등을 결정합니다. 한샘 홈플래너 프로그램으로 공사 후 집의 모습을 3D로 설계합니다.



### 계약

리모델링 공사 일정을 확정 한 후 고객과 최종협의하여 계약서를 작성합니다.



### 발주

설계도면을 재확인 후 한샘 주문 관리 시스템을 통해 제품과 필요한 자재를 리모델링 일정에 맞추어 주문합니다.



### 현장 관리

제품이 설치되는 공사기간에 현장에 방문하여 진행상황을 체크하고 현장관리를 합니다.

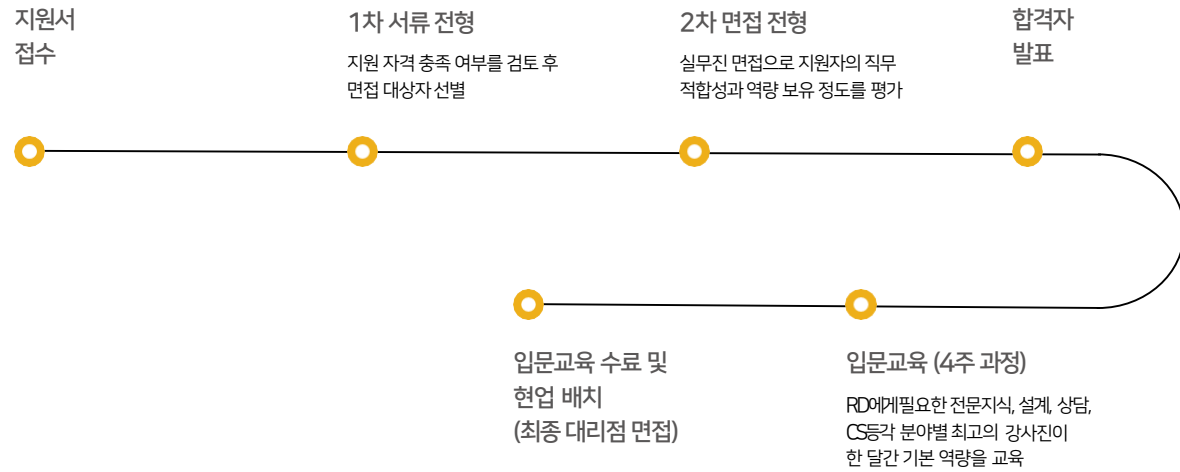


### 고객관리

상담 및 계약한 고객을 대상으로 최고의 서비스와 사후관리를 제공하여, 고객감동을 실현합니다.

# 탁월함에 도전하며 끊임없이 혁신을 추구하여 성과를 만듭니다

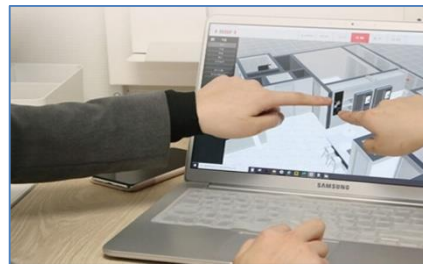
## RD 채용 프로세스



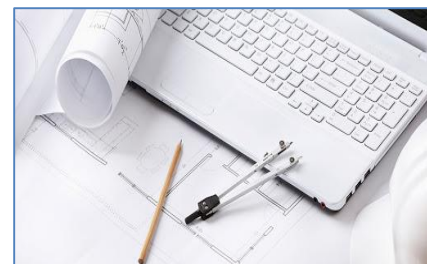
## RD 핵심 역량



**열정**  
목표 달성에 대한 열정과 비전을 갖고 열과 성의를 다해 업무에 임합니다.



**전문지식**  
제품에 대한 전문지식을 바탕으로 고객에게 최적의 제안을 합니다.



**설계력**  
48년간 축적된 한샘의 공간 설계방식을 바탕으로 고객에게 최적의 플랜(구조)을 제안합니다.



**상담력**  
고객과의 상담을 통해 고객의 니즈와 라이프 스타일을 정확히 파악합니다.



**예절**  
고객응대와 관리에 예의를 다하여 고객 만족 및 연고를 이끌어 냅니다.

## RD 육성 프로그램

입문 교육 후에도 OJT교육, 스탠다드 교육, 코어/마스터 교육, 온라인 교육센터 등 체계적인 교육프로그램을 통해 신입RD의 성장을 지원하고 있습니다. 또한 우수사원 해외연수를 통해 인테리어 트렌드를 익히고 견문을 넓히며 인테리어 전문가로 성장하는 기회를 제공합니다.

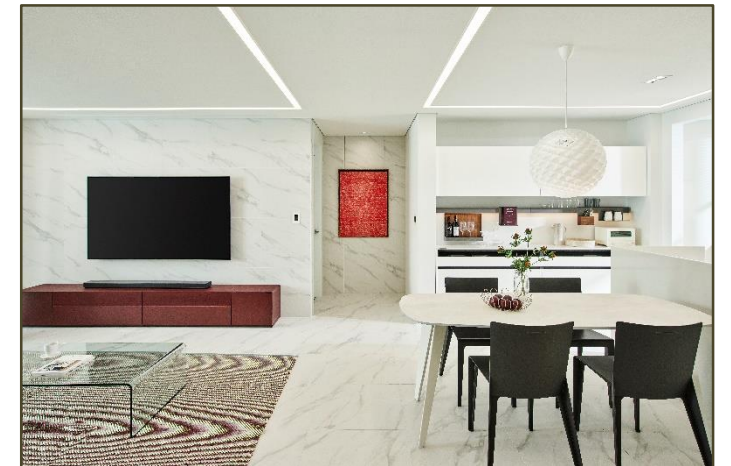
**입문 교육** 3~4주 과정  
한샘 부엌, 건자재의 기초 이론 및 설계와 PKG 설계/상담 기초교육이 진행됩니다.

**RD OJT교육** 1개월~2개월 과정  
물류프로세스, 기본인테리어, 우수RD 케이스스터디의 교육이 진행됩니다.

**RD 스탠다드교육** 3개월~12개월 과정  
고급 주방 이론/설계, PKG 공정별 건축 산출 심화과정, 건자재제품 셀링포인트 교육이 진행됩니다.

**RD 코어/마스터 교육**  
외부 세일즈 스킬, 우수 마스터RD 사례 교육을 진행하며, 마스터RD로 선정되면 각종 포상과 특별교육을 진행합니다.

**온라인 교육센터** 상시  
제품 교육 영상을 200여개 시청할 수 있고 자기계발, 언어, 세일즈 등 온라인 강의를 수강할 수 있습니다.



## 한샘리하우스 FAQ

### RD의 급여는 어떻게 되나요?

[기본급 + 인센티브 + 상여금 (기타수당)]

대리점별 급여구조가 상이하며, 신입기준 평균 연봉은 기본급 2,100만 ~ 2,400만 + 인센티브 (공제有) + 상여금 (기타수당) 입니다. 영업직의 특성상 본인 역량 및 근속연수에 따라 월 1,000만원 그 이상의 급여를 받는 경우도 많습니다. 성과에 따른 분명한 보상으로 현재 역대연봉 RD의 사례가 창출 되고 있어, 경력 1년 이상의 RD도 역대 연봉을 꿈꿀 수 있습니다.

### 면접 전형 진행 방식은 어떻게 되나요?

면접 진행 방식은 해당 상권의 영업 팀장님 2명과 4~7명의 면접 지원자들이 한 조에 편성되어 면접을 보는 방식으로 진행됩니다. 면접에서 중점적으로 어필해주시면 좋은 부분은 열정, 전문지식, 설계력, 상담력, 예절 등 RD가 갖춰야 할 핵심 5대 역량입니다. RD직무에 대한 이해, 공식 대리점 입사 후 포부에 관하여 명확히 답변하면, 좋은 결과를 얻을 수 있습니다.

### 최종 합격 후, 입문교육은 어디에서 진행되며 어떤 과정을 배우나요?

최종 합격 후, 입문교육은 서울/인천/경기권의 교육센터는 서울 상암과 경기도 안양에 위치해 있습니다.

지방은 충청/호남은 대전, 대구/경북/울산은 대구, 부산/경남은 부산에서 교육장이 운영되고 있습니다.

교육과정 동안 크게 한샘 스타일패키지의 제품-설계-상담에 대한 교육을 받게 됩니다. 한샘의 부엌, 욕실, 건재 등 제품에 대한 전문지식, 인테리어 설계력 (수설계 & 홈플래너), 고객상담 화법과 같은 영업능력을 배울 수 있습니다. 인테리어 비전 공자 분들도 충분히 쉽게 배울 수 있도록 체계적인 교육시스템이 있으니, 어려울것 이라고 걱정하지 마시고 지원하시면 됩니다. 또한, 전공자분들은 본인의 디자인을 주체적으로 펼칠 수 있는 기회의 직무입니다.

### 최종대리점 배치 시, 근무지역은 어떤 기준으로 배치되나요?

근무지역을 배치하는 기준으로는 매 채용시 게시하는 채용요청 대리점 리스트를 기준으로 배치하며, 지원자 거주지에 근접한 RD충원 대상 대리점의 성향과 지원자의 성향을 비교하여 적합하다 판단되는 대리점으로 배치될 수 있습니다.

### 근무지역과 근무시간이 어떻게 되나요?

리하우스디자이너의 주 근무지는 대리점 보유 자체매장과 한샘 본사 운영 매장이며, 소름 내근과 외근을 병행하여 근무합니다.

근무시간은 RD의 개인 스케줄과 대리점, 매장운영 시간에 따라 상이하지만 일반적으로 9시~18시입니다.

디자인파크 근무 시에는 매장운영 시간인 10시30분~20시30분(주말21시)에 근무합니다.

주말근무를 한 날에는 평일 대체휴무를 적용합니다.

### RD로서 가장 뿌듯한 순간은 어떤 순간인가요?

리하우스 디자이너(RD)로서 가장 뿌듯한 순간은 고객님의 공간 전체에 대해 제안하고 함께 변화된 집을 만들어가며 고객감동을 이끌어내는 순간일 것 입니다. 뿐만 아니라 영업직의 특성인 성과에 대한 확실한 보상이 뒤따라 오니, 성취감과 보람을 동시에 느낄 수 있습니다.

# 전국 케이스별 우수 RD 인터뷰 모음집



서울, 경기, 부산, 대구, 광주, 대전, 전북 지역 우수RD

## 디자인 / 설계 회사에서 이직한 RD



전북 군산 서지나 RD

**Q. 인테리어 업계에서 일하려했던 이유는?**

**A.** 중학교때부터 디자이너가 꿈이었습니다. 고등학교때부터 없어지지 않을 일이 무엇인가 고민했는데, 막연히 집과 관련된 일은 없어지지 않겠구나 했죠. 디자인회사를 다니다가 RD란 것을 알게 되었고, 인프라와 시스템이 받쳐주기 때문에, 성장의 기회가 많을 것으로 생각하여 지원까지 하게 되었어요.

**Q. 오래오래 일할 수 있는 직업 같나요?**

**A.** 일 해보면 채용공고는 과대 홍보를 하고 있다고 생각되진 않아요. 틀린말은 없기 때문이죠. 직무가 안 맞아서 그만두시는 분들은 있겠지만, 일 자체가 나쁘다고 생각하는 사람은 아마 없을 거라 생각해요. 자기 하기 나름이고 유망한 업계의 가장 선두의 있는 기업을 등지고 인테리어 디자이너로서 영업하는거니까요. 그리고 내가 만약 어떠한 사유로 인해 경력이 단절되더라도 다시 복귀해서 어디서든 일할 수 있을 거라는 자신감을 주는 일인 것 같아요.



서울 강남 김채연 RD

**Q. 관련회사에서 오랜 경력이 있는데 RD를 지원한 이유가?**

**A.** 처음 취업할 때에는 멋진 디자이너가 되고 싶다는 생각을 했었고, 관련 회사를 지원했고 근무했었어요. 그러면서 여러분야를 접하면서 설계팀으로 일했었습니다. 그러다가 주거공간의 인테리어를 제가 주도적으로 해보고 싶은 욕구가 강해졌었고, 가장 시스템이 잘되어있는 한샘 RD를 지원했습니다.

**Q. 디자인회사 경력자분들에게 이 직무를 추천한다면?**

**A.** 막연히 인테리어라는 것을 디자인하고 처음부터 끝까지 한다면 누구나 부담을 가질 수 있죠. 대부분 디자인회사들을 그것들이 각기 나뉘어져 있으니까요. 하지만 한샘RD는 디자인 패키지가 만들어져있고, 그 스타일에 맞추면서 나의 스타일을 겸비하면 실패할 확률이 적고, 모델하우스가 잘되어있어 고객과의 소통이 원활해서 좋습니다.

## 영업 경력 출신 RD



광주 김지우 RD

**Q. 본인이 매출을 잘 할 수 있었던 계기 혹은 비결이 있을까요?**

**A.** 월에 5건 올 공사를 계약한 적이 있었는데, 대형쇼룸에 근무할 때 저는 디자인을 전공한 사람이 아니었기 때문에, 친근하게 다가가고, 한샘이 제공해주는 디자인에 대한 장점을 부각하며 상담을 진행했었습니다. 결국 한샘 안에 있는 여러 인프라를 어떻게 말로 풀어내가고 고객들을 상대하느냐가 관건인 것 같습니다.

**Q. 인테리어 업계에서 일하고 싶을 때 RD로 먼저 도전하는 것이 좋은 선택 같나요?**

**A.** 인테리어에 대한 경험은 없고, 하지만 이 일이 하고 싶다면, RD가 제격이지 않을까 싶습니다. 인테리어란 것이 복합적이고 어려운 일이기 때문에, 대부분 인테리어회사들은 자격증과 실무경력을 원하죠. 하지만 한샘RD는 자체적으로 신입을 육성하고 그 안에 시스템이 존재합니다. 그리고 소규모 업체에서 일을 시작하면 고객을 응대할 일이 비교적 적을테지만, RD는 일단 한샘이란 브랜드를 통하여 고객을 만날 수 있으니까요.



대구 정연수 RD

**Q. 웨딩플래너 일을 잘하고 계시다가 다른 업계인 RD에 관심을 가진 이유는 무엇인가요?**

**A.** 결혼은 줄어드는데 경쟁업체는 많아지고 비전 자체가 약한 시장이라고 생각이 들었었죠. 그러다가 RD라는 인테리어 영업직군을 알게 되었고, 기본급이 웨딩플래너는 영업지원금 수준인 것에 비해 상당히 안정적인 편이었고, 전문성을 갖추고 꾸준하게 할 수 있는 직군같아 지원하게 되었죠.

**Q. 일반 영업과 다른 RD 혹은 인테리어 영업의 메리트는 무엇일까요?**

**A.** 막상 해보니, 나의 성과에 대한 보상이 잘 되어 있다고 생각해요. 그리고 개인사업자인 대리점의 소속이긴 하지만, 한샘과 같이 나아가는 것이기 때문에, 일하는데 있어서 플러스 요인이 많은 것 같아요. 또 가장 중요한 부분인데, 사람이 먹고 살고 입고 하는 것에 관련된 업계는 망할 일은 없다고 생각합니다.

## 비전공이며 사회초년생으로 시작한 RD



경기 안양 김현승 RD

**Q. 비전공자이더라도 인테리어업을 할 수 있는 RD만의 장점이 있나요?**

**A.** 일단 한샘만큼 인테리어업을 시스템화 시켜 놓은 기업은 없을겁니다. 대리점의 소속이긴해도 결국은 한샘의 시스템을 활용해서 영업을 하는 것인데, 이 부분이 비전공자도 잘 적응할 수 있게 되어있는 것으로 생각됩니다. 그리고 아마 타회사를 들어간다면 현장에 바로 가기 어려울텐데, RD는 처음부터 많은 경험과 기회가 주어지는 것 같습니다.

**Q. 비전공 사회초년생분들이 이 인터뷰를 본다면 RD를 어떻게 추천하고 싶으신가요?**

**A.** 제 생각에는 끈기있게 이 일에 대한 확고한 신념을 가지고 한다면, 다 할 수 있다고 생각해요. 일정기간이 지나고 나면 어떻게든 실력은 갖춰집니다. 물론 명확한 목표의식을 동반하여 시간이 흘러가야겠죠. 게다가 이 업계에서 일해보시면 알겠지만, 절대 내려 앉을 업이 아니란걸 알게됩니다. 충분히 도전할만한 매력이 많습니다.



대전 한충희 RD

**Q. 관련된 전공이나 경력이 전무한데, 인테리어업계로 관심을 가지게 된 계기는 무엇인가요?**

**A.** 한샘이란 브랜드를 잘 알고 있었고, 관심이 있었습니다. 그중에 리하우스는 올 리모델링을 한다고 하여, 더 관심을 가지게 됐었죠. 그러던 중 인테리어업계에 관련된 기사를 우연치 않게 접했는데, 굉장히 흥미롭게 느껴졌습니다. 인테리어 업계의 확장성과 유망함이 느껴져서, 진로를 고민하던 저에게 강력한 시그널로 다가왔습니다.

**Q. 전혀 무관한 삶을 살았더라도 RD업무에 적응하는데에 어려운 점은 없나요?**

**A.** 일단 사람을 상대해야하는 직업을 제가 할 줄은 몰랐습니다. 성격이 외향적이라고는 볼 수 없었기 때문이죠. 하지만 RD의 영업은 고객에게 화려한 언변보다는 신뢰를 줘야했고, 정직하고 차분하게 상담하는 것이 플러스로 작용했었습니다. 그리고 디자인을 전공하지 않았지만, 주기적으로 교육이 있고, 시스템도 잘 갖춰져있기 때문에, 그것을 따라만 가면 문제가 없습니다. 타업체에 계시다가 오신분들도 다들 좋다고 하니까요.

## 실내디자인 전공 사회초년생으로 시작한 RD



서울 용산 유은지 RD

**Q. 나이가 어린 사회초년생 여성RD로서 업무하는데 어려움은 없으셨나요?**

**A.** 아무래도 고객들이 제 말 자체를 잘 듣지 않습니다. 대놓고 어려워하신다고 하고, 그리고 고객들 말고도 시공기사 등 일할 때도 똑같이 어렵습니다. 말하는 것 자체가 힘들죠. 그런데, 이젠 그냥 그런가보다 하고, 딱히 반응하지 않고 제 할말만 합니다. 시간이 조금 지나니 생각보다 큰 어려움은 아닌 것 같습니다.

**Q. 실내디자인 전공자분들에게 RD를 추천한다면?**

**A.** 나의 디자인을 바로 바로 시도해볼 수 있어 너무 좋습니다. 아마 짧은 시간내에 내 디자인을 이렇게 발휘할 수 있는 곳은 없을 것으로 생각합니다. 주도적으로 설계할 수 있으니, 단기간에 많은 것을 배울 수 있어, 디자인 회사로 취업해서 철야작업을 많이 하는것 보다는 훨씬 나의 디자인 인생에 큰 도움이 될 것으로 생각합니다. 보상도 아주 좋고요.



경기 안양 이예성 RD

**Q. 실내디자인 전공자인데, 디자인설계사무소가 아닌 RD로 일을 시작하신 이유는 무엇인가요?**

**A.** 졸업을 앞두고 큰 회사를 들어가던 아니면 관련된 곳으로 들어가고 싶었습니다. 그래서 더 크게 성장할 수 있을 거라고 믿었죠. 성과를 빨리 낼 수 있는 기회가 더 많을 것이라 생각하고, 지원했었습니다. 생각보다 영업직의 느낌이 많았지만, 전공한 능력살리면 충분히 승산있다고 생각했었습니다.

**Q. RD직무가 전공자가 일하기에 큰 메리트는 무엇이 있을까요?**

**A.** 실내디자인을 전공하신 분들은 다 아시겠지만, 제안서를 엄청 많이 만들어보기 때문에, 만나는 고객들마다 고객님의 집을 대상으로 제안서를 만들어드리면 상당히 좋아합니다. 여기에 CAD,일러스트를 동원해서 영업을 활용하면 고객상대로 할 때, 아무래도 다양한 무기를 들고 갈 수 있는것이죠.

## 가정 주부에서 신입으로 시작한 RD



경기 고양 허연지 RD

**Q. 가정이 있는 여성으로서 RD 직무를 하는데 무리가 없나요?**

**A.** 솔직하게 말씀드리면, 많이 바쁘기 때문에, 어려움이 있긴 합니다. 하지만 일반직장보다는 외근직이니 조율이 편하기도 합니다. 그리고 처음 시작한 것 치고는 적지 않은 수입이 있고, 그리고 제가 주부였기에, RD하기에 적합한 것 같아요. 그리고 경력단절로 자존감이 많이 떨어져있던 저였지만, 한샘RD자체가 시스템이 잘 잡혀있는 편이라, 적응하기도 좋았습니다.

**Q. 고객 입장에서 한샘리하우스에서 인테리어하는 것은 어떤 점이 좋을 것 같나요?**

**A.** 일반 비브랜드를 통하여 인테리어를 했을 때 보다는 시간이 흘러도 AS에 대한 문제가 없는 것이 가장 좋은 것 같고제가 생각했을 때는 RD라는 존재가 가장 장점이지 않을까 싶습니다. 모든 것을 책임지고 있으니, RD본인은 힘이 들겠지만, 고객입장에서는 모든 것을 담당해주는 RD가 있으니, 대응과 해결이 빠르다고 느낄 것 같아요.

## 여행 / 관광 업계에서 이직한 RD



서울 동대문 최다현 RD

**Q. 호텔을 그만두신 계기와 구직활동시 어떤 기준점을 두고 직무를 찾았나요?**

**A.** 싱가포르 호텔 프런트에서 2년을 근무했고, 한국 귀국 후 승무원 준비를 하면서 에어비앤비를 운영했었습니다. 그러다가 코로나로 인하여 운영이 중단되었었고, 다른 분야의 일을 알아보았었죠. 내 전문성을 확보하고 이런 외부환경으로 인해 피해를 안봤으면 하는 직무를 찾았던 것 같습니다.

**Q. 여행/관광업계에서 일하시다가 RD에 관심있는 분들에게 현재 느낀 점을 말해주신다면?**

**A.** RD는 모든 것을 제가 진행하고 책임지기에 성과에 대한 보상이 확실해요. 업무가 전문성이 있는 일이라서 나중에도 계속 일할 수 있어 관광업계는 미래에 대한 고민이 많을 수 있지만 이 직무는 그렇지 않아요. 그리고 관광 업계에서 일하면서 알게된 서비스마인드만 접목시키면 시너지 효과를 낼 수 있다고 생각합니다.

## 건축 전공 출신 RD



부산 손미란 RD

**Q. 외국에서 건축설계를 전공하셨는데, RD라는 직무를 지원한 계기는 무엇인가요?**

**A.** 건축을 열심히 공부했지만 너무 힘들어서 전공을 살리지 않았었고, 그래서 카지노 등 다른데서 일했었죠. 그런데, 내가 공부했던 계열에서 일하고 싶다는 생각이 문득 들게 되었습니다. 그러다가 엄청 힘들다고만 여기저기 적혀있는 RD를 알게되었고, 자격증 없이도 인테리어업에 도전할 수 있었죠! 입사하고 첫 현장을 완료하고 기분이 너무 좋았습니다.

**Q. 본인이 매출을 잘 할 수 있었던 계기 혹은 비결이 있을까요?**

**A.** 잘 알지 못하는 상황에서 어떻게든 고객과 공사계약을 하다보니, 현장 실수도 생겨났었죠. 그래도 한샘이 시스템적으로 잘 되어 있는 편이기 때문에, 매장 및 홈쇼핑 고객들의 기회를 잘 살렸습니다. 그리고 요즘 고객들이 정보를 많이 알고 오기에, 항상 인테리어에 대한 트렌드를 주기적으로 보는 편입니다. 그래야 고객 앞에서 주도적으로 할말이 많아지거든요.

## 고시생에서 신입으로 시작한 RD



경기 용인 임지환 RD

**Q. 전공도 회계, 세무사를 준비하셨었는데, 전혀 다른 인테리어 업계로 지원하신 이유는?**

**A.** 기본적으로 인테리어에 관심이 있었습니다. 그렇다고 직업이 될지는 몰랐지만, 세무사 준비중 잘 되지 않아 막막했고, 만약 된다 한들 재밌게 일할 수 있을까란 고민을 많이 했어요. 그러다가 인테리어 시장의 성장 속도를 보고, "관심만이 아니라 저걸 직업으로 삼아야겠다."란 생각이 들었습니다.

**Q. 만약 공무원 등 고시를 준비하는 분들이 이 인터뷰를 본다면, RD의 장점을 뭐라고 이야기해주실까요?**

**A.** 가장 중요한 키 포인트는 나만의 결과물을 만들고 성취감을 느낄 수 있는 겁니다. 공감하시겠지만, 고시 준비가 투자시간 대비 결과물이 잘 안 나오기 때문에, 그것이 반복되면 큰 타격이 오잖아요. RD는 본인이 고객에게 투자한 만큼 보상 및 성취감이 자연스럽게 따라와 만족도가 높습니다.