

- 성명 : 이상원
- 소속기관 : UNV (United Nations Volunteers)
- 근무기관 : 탄자니아 상공회의소, TCCIA (Tanzania Chamber of Commerce, Industry, and Agriculture)
- 근무지 : 탄자니아, Dar es Salaam
- 근무기간 : 2010년 7월 6일 ~ 2011년 7월 5일 (예정)
- 직무 : Marketing Specialist
- 첨부 : 사진 1, 2 첨부 (마지막 페이지)

### 1. 5년만의 연락, 아프리카에 서다.

2009년 11월 생소한 국가번호가 내 핸드폰에 찍혔다. '49'로 시작하는 독일에서 온 전화였다. 전화 잘 못 거셨다는 말로 통화를 일축하려는 순간, UNV 본부 근무자라며 자기소개를 하는 이의 목소리에서, 2004년 UNV Roaster에 나 자신을 등록했던 기억이 어렴풋이 떠올라 한동안 멍할 수밖에 없었다. 5년만의 인터뷰 제의와는 달리 이후 채용 프로세스는 빠르게 진행되어, UNV 본부와의 Fit 인터뷰, UNDP Tanzania와의 실무 인터뷰 (UNV는 UNDP 산하 기구 중 하나이다), 그리고 탄자니아 상공회의소 (TCCIA, Tanzania Chamber of Commerce, Industry, and Agriculture)와의 기술 인터뷰를 거쳐 2010년 7월 탄자니아 평화의 항구, Dar es Salaam의 강렬한 햇볕 아래 서있게 되었다.

### 2. 맡은 직무에 대해 고민하다.

나는 UNV Marketing Specialist로서 탄자니아 상공회의소, TCCIA에 배치되어 근무를 시작하게 되었다. 대부분의 UNV들이 UN 보조기구 (UNDP 등)나 전문기구 (UNHCR, UNICEF 등)에 배치되어 근무하는 것과 달리 나는 TCCIA라는 현지 기관에 배치되어 직무에 대한 고민이 한층 컸다. 왜냐하면 60명에 달하는 탄자니아 UNV들 내에서도 현지 기관에 근무하는 인원은 나포함 단 3명, 더군다나 공공기관이라는 UN 기구 특성상 내 직무에 대해 조언을 해줄 Mentor를 구하기가 쉽지 않았기 때문이다. 이러한 고민을 더욱 복잡하게 만든

것은 나에게 거의 무한의 자유를 주는 TCCIA 의 분위기였다. 한마디로 내가 알아서 하라는 분위기였기에, 까닥하면 어영부영 1년을 낭비하게 될 판 이었다.

### 3. 첫 실패

나름의 고민 끝에, 나는 탄자니아의 주력 상품인 Coffee, Aquarium Fish 에 대한 해외 시장조사 보고서를 작성하여 현지 Marketing Manager 에게 발표를 하였다. 하지만 한 시간의 발표가 끝난 뒤에는, 시큰둥한 현지인들의 얼굴 표정만큼이나, 내 기분도 가라앉아 있었다. 지금 생각해 보면 내가 현지인들보다 현지 상품이나 마켓에 대한 지식이 많았던 것도 아니며, 예산의 40%를 타국의 ODA 에 의존하고 있는 상공회의소의 예산 현황을 고려 안 했던 것도 큰 실수였다. 돈과 직결될 수밖에 없는 마케팅 제안을 돈에 쫓기고 있는 현지 기관에 너무나 쉽게 제안하고 있었던 나의 첫 결과물은 그렇게 잊혀져 갔다.

### 4. 생각의 전환, Funding Proposal

그 후, 현지인들의 업무 보조에 만족하며 타성에 빠지려는 찰나, UNV 독일 본부의 고위 관리자께서 TCCIA 로 시찰을 나온다는 공문이 날아왔다. UN System 내부가 아닌 외부 현지기관에서 일하는 UNV 들의 고충을 듣기 위해 마련된 방문이었다. 그렇다, 이 기회에 상공회의소 마케팅 활동을 위한 Funding Proposal 을 만들어 그에게 보여주면 어떨까? UNV 사무소가 UNV 들에게 개별적으로 프로젝트 비용을 지원했다는 선례는 거의 없다지만 어차피 밀져야 본전 아닌가? 이렇게 시작된 아이디어는 2 주간의 노력을 거쳐 하나의 제안서로 완성되었고 2010 년 10 월 관리자 분께 보여지게 되었다. ‘UNV 가 지향하는 더욱 적극적인 봉사활동의 방향과 일치’ 라는 그의 Feedback 과 함께 현재 이 프로젝트 제안서는 UNV 본부의 최종 승인을 기다리고 있는 상태이다.

그와 함께 또 다른 Funding 확보 기회가 독일로부터 왔다. 2011 년 초 독일 ‘Federal Ministry for Economic Cooperation and Development’로부터 개발도상국의 상공회의소 역량 강화를 위한 제안서를 공모한다는 소식을 접한 나와 현지인들은 다시 제안서 작성에 몰두하였고, 결국 2011 년 2 월 총 30 만 유로 (그 중 내가 담당했던 Marketing 부분에는 15 만 유로가 배정)의

Funding 을 확보하여, 2012 년부터 집행할 수 있게 되었다. 기뻐하는 현지인들 및 나 자신을 보며 이제서야 무언가 제자리를 찾아간다는 기쁨에, 아프리카까지 날라와 무엇인가를 이루었다는 보람에 덥고 더운 적도의 여름을 기분 좋게 버틸 수 있었다.

## 5. 그리고 현재.

2011 년 4 월말, 임기 종료가 눈앞에 보이는 시점이다. 임기 연장을 해보지 않겠냐는 현지인의 제의에 허송세월 하지는 않았구나 싶어 혼자 슬며시 웃고 있는 요즘이다. 5 년 전 UNV 로스터에 일찌감치 등록해 놓았던 나 자신에 감사하며, 선진국에서 왔다는 알량한 자존심을 버릴 수 있었던 것에 감사하며, 또한 현지인들의 Needs 를 해결해 줄 수 있는 올바른 직무를 발견할 수 있었던 것에 감사하며 이 글을 마치고자 한다.

마지막으로 하고 싶은 말은, Marketing 과 같은 Private Sector 분야나 UN 내부가 아닌 현지기관에 근무하는 UNV 는 그렇지 않은 UNV 에 비해 지원이 열악한 경우가 다반사이다 (예를 들어 UNHCR 에 근무하는 UNV 의 경우, 사무소 개설 업무를 맡으면 제반경비에서 차량지원까지 모두 UNHCR 에서 지원 해준다). 이런 처지에 있는 UNV 또는 인턴분들께서는 ‘어떻게든 길은 열린다’는 심정으로 현지기관이든 UN 관련 기구든 모두 두드려 보았으면 싶다. 설마 성공하지 못할 지라도 노력하는 자신을 보며 기분이 한결 나아지는 것을 느낄 수 있을 것 이다. 그리고 넓어지는 UN 인맥과 인터뷰 기회는 부록으로 찾아온다!

[사진 1] 2011 년 초, Uganda 상공회의소의 TCCIA 방문  
맨 왼쪽 분이 TCCIA 기관장이신 Mr. Machemba  
맨 오른쪽 분이 Ugand 상공회의소 기관장님  
왼쪽에서 2 번째 분은 Tccia Financial Officer Mr. Michele  
왼쪽에서 4 번째가 본인, 5 번째는 IT UNV Mr. Puspa



[사진 2] UNV Tanzania Office 전경

