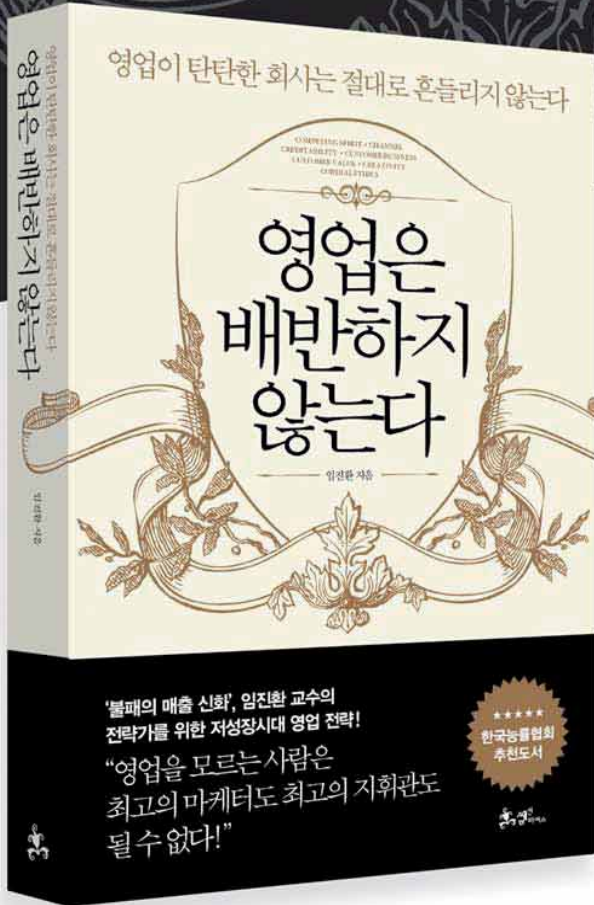


# 영업은 배반하지 않는다

“수십억짜리 현란한 마케팅 기획서도 탄탄한 영업이 없다면  
휴짓조각에 불과하다!”

‘영업의 神’, 임진환 교수의 불패의 영업 전략!



## 영업은 배반하지 않는다

임진환 지음 | 값 18,000원 | 쌤앤파커스

### “영업을 모르는 사람은 최고의 마케터도 지휘관도 될 수 없다!”

수억 수십억 개발비 들어 좋은 상품 만들어놓아도, 팔리지 않아 위기를 겪어본 적이 있는가? 개발부, 인사부, 마케팅부는 각각 따로 국밥에, 시간과 돈을 물 쓰듯이 낭비하지만 자전거 헛바퀴 도는 답답함을 느껴본 적이 있는가? 이제 영업이 제대로 나설 차례다. 영업이 곧 마케팅이자 상품 기획의 중심에 서고, 고객이 원하는 모든 문제를 해결해주는, 말 그대로 ‘솔루션 지휘관’으로 나선다. 최고급 인재가 집중된 영업조직만이 당신의 회사를 구원할 수 있다.

**저자 임진환** 서울대학교 경영학과를 졸업한 후, 뉴욕주립대학교에서 경영학 석사를 마쳤다. 대학을 졸업할 무렵 우연한 기회에 IBM ‘영업대표’라는 일, 독특한 영업문화에 매력을 느껴 영업인으로서 첫발을 내딛었다. 그 이후 25년간 IBM, 삼성전자, HP, 한화그룹의 영업현장을 진두지휘하며 천문학적인 규모의 성과를 거두는 등, ‘기업영업의 신화’로 평가받았다. 그런 능력을 인정받아 30대에 IBM의 임원으로 발탁되며 영업 전문가들의 롤 모델로 떠올랐다. 현재는 가천대 교수로 재직하며, 글로벌 영업 리더로서의 성장을 돕는 연구에 몰두하고 있다.