" "

제 장점은 4년간 해외 생활을 통한 외국어 실력과 다양성을 수용하는 열린 사고입니다. 해외영업인은 빠르게 변화하는 글로벌 시장에서 트렌드를 예측하고 각 나라의 사회, 정치, 문화적인 이슈를 파악하여 고객의 니즈에 맞춰 판매전략을 수립해야합니다. 저는 그동안 새로운 환경에서 언어와 문화를 배우며, 적응하고 효율적이고 효과적으로 일을 처리하기 위해 사람들에게 먼저 다가가고 소통하였습니다. 이러한 저의 폭넓은 경험과 열린 사고를 바탕으로 다양한 관점으로 영업을 시도하겠습니다.

다만 지나치게 정직한 성격이 저의 단점으로 작용하는 경우가 있었지만 단체 내에서 문제를 정확하게 대면하면서 빠른 일처리를 할 수 있었습니다. 믿음을 줄 수 있는 언어와 행동은 고객에게 신뢰감을 줄 수 있었기 때문에 긍정적인 촉진제 역할로 작용하였습니다. 이러한 저의 성격은 입사 후 완벽함은 기본이며 이를 뛰어넘어 일을 즐길 줄 아는 영업 사원이 되도록 하겠습니다.

"멕시코 가이드와 만족스러운 허니문여행"

멕시코에서 가이드 업무를 진행 하던 시절 외국어가 서툰 한국인 고객들을 대신해 호텔 예약 상태를 미리 확인하고 최고의 여행이 될 수 있도록 서비스를 제공하였습니다. 일례로 여행 출발 여섯달 전 허니문 여행을 예약한 고객이 사진으로 본 호텔의 전망과 달라 컴플레인을 하자 호텔은 풀부킹이라며 방을 바꿔줄 수 없다고 하였습니다. 한국말을 못하는 호텔직원을 대신해 고객에게 호텔의 상황을 설명하고 허니문 고객이 상한 마음을 풀 수 있도록 호텔측이 해변에서 로맨틱한 디너를 제공할 수 있도록 제안을 했습니다. 고객은 덕분에 행복한 저녁식사를 했다며 고마움을 전해왔습니다. 이를 바탕으로 협력업체와 고객과의 업무 진행 시 원활한 일처리를 보여 드리겠습니다.

"8개국 30개 업체와 300만불 수출"

자동차 부품 무역회사 해외영업팀에 재직하던 시절 중남미 8개국 30개 업체를 관리하였습니다. 그리고 2019년 말 기준 총 300만불 수출을 이뤄냈습니다. 나라별 한국 자동차 수에 대한 자료조사 및 분석을 하고 바이어마다 원하는 아이템이 다르다는 것을 알게되었습니다. 그래서 최근 3년간 아이템별 선적 수량을 통계내어 3퍼센트 할인된 가격으로 스페셜 오퍼를 하였습니다. 도미니카 공화국의 한 바이어는 2018년 선적된 금액보다 약 50퍼센트 증가된 금액을 선적하였습니다. 이렇듯 시장과 고객의 특성에 관심을 가지고 분석하고 판매전략을 수정하니 300만불이라는 목표에 도달할 수 있었습니다. 이러한 경험을 토대로 (주)카스 안에서 손님을 유인할 수 있는 다양한 영업전략을 수립해 목표달성을 위해 정진하겠습니다.

“가치 있는 일에 쓰일 가치 있는 나"

다양한 고객을 만나면서 단순히 물건을 파는 사람이 아닌 브랜드 가치를 영업하고 고객의 마음을 사로 잡아 라이프스타일 개선에 도움이되는 사람이 되고 싶습니다. 이러한 비전을 이루고자 해외영업팀에 지원하였고 저는 성인이 된 후 줄곧 전문적인 해외영업인이 되기 위해 무역영어 1급취득, 호주 전통시장에서 물건 판매, 자동차부품 무역회사에서 해외영업 업무를 진행하는 등 역량을 키어왔습니다. (주)카스에 입사한다면 국내외 시장트렌드, 거래 지역의 특성, 고객 분석과 경제, 사회적 이슈를 파악하고 생산, 납기일, 수금에 차질이 없도록 생산팀과 원활한 커뮤니케이션을 통해 협업을 하겠습니다. 또한 고객이 더 나은 제품과 경쟁력있는 가격으로 시장에서 우위를 선점할 수 있도록 다각화된 프로모션을 제공하고, 판매실적에 대한 분석과 관리를 하겠습니다. 영업 업무에 관한 저의 열정과 관심이 (주)카스 안에서 가치있게 쓰일 것입니다.