본인 및 본인의 성장 과정에 대해 기술하십시오. -현재의 자신에게 가장 큰 영향을 끼친 인물 및 그 이유 -본인의 인생에서 가장 기억에 남는 경험을 2개 이상 반드시 포함하고, 그 이유에 대해 기술 -이 과정에서 본인이 했던 행동과 생각, 결과, 느끼고 배운 점을 모두 포함 (2000자 10단락 이내)

저는 ‘경험은 최고의 자산이다.’라는 가치관을 가지고 있으며 높은 목표를 통해 큰 동기를 부여받는 사람입니다. 막 대학교 3학년이 되었던 22살에 제 자신을 이해하고 이 가치관을 정립 하였으며 이를 실천하며 살고 있습니다. 그 구체적 계기는 쇼핑몰 창업 경험이었습니다. [과점시장을 뚫어낸 3명의 청년들] 2011년, 패션에 관심이 많았던 고등학교 동창 두 명과 함께 프리미엄 진 쇼핑몰 창업을 결심했습니다. 시장조사와 판매전략 수립, 홍보 및 고객응대를 맡은 저는 본격적으로 시장조사에 착수했습니다. 그 결과 시장은 4개 대형업체의 과점으로 진입장벽이 높게 형성되어 있다는 사실을 알게 됐습니다. 시장 특성상 제품차별화는 불가능했기에 가격 차별화로 이를 뚫어내고자 저는 선입금 공동구매 전략을 수립했습니다. 이를 통해 ‘배송기간은 길지만 획기적으로 싼 쇼핑몰’이라는 포지셔닝을 시도했고 결과는 성공적이었습니다. 2차에 걸친 판매과정에서 총 1,200만원의 매출을 올렸고 운영 1개월만에 2,500명의 회원을 확보했습니다. 이 경험을 통해 저는 현장에서 발로 뛰며 얻는 경험의 가치와 아무리 불가능해 보이는 문제에도 언제나 해결책은 있다는 신념을 가지게 됐습니다. 이후 다양한 분야에서 높은 목표를 향해 도전하며 제 스스로를 성장 시킬 수 있는 경험을 쌓아왔습니다.

[전방부대에서 멘토를 만나다]

쇼핑몰 사업을 접고 급하게 군 입대 후 저는 제 인생의 첫 멘토를 만났습니다. 입대 전 사업으로 수 십억을 벌었던 화려한 경력을 가졌을 뿐만 아니라 인품 또한 훌륭한 선임이었습니다. 그는 후임들을 계급으로 판단하지 않고 하나의 인격체로 존중하고 그들의 말을 경청했습니다. 그 성품과 경험에 반해 저는 제 인생과 미래에 대한 여러가지 조언을 구했고 선임은 이를 흔쾌히 받아 주셨습니다. 함께 지냈던 1년여의 시간 동안 저는 선임으로부터 다른 이의 말을 경청하고 각자의 시각과 생각을 존중하는 방법을 배웠습니다. 그리고 제가 중대의 최고선임이 되었을 때 이를 실천해 부대 내 부조리가 만연했던 문화를 없애 나갔습니다. 이 자세는 제대 후에도 견지하여 지금의 제 넓은 인맥의 바탕이 됐습니다. SK텔레콤 입사 후에도 이를 실천하여 신속히 조직에 적응하고 원활한 커뮤니케이션을 실행하겠습니다.

[한국을 대표하는 대학생 패셔니스타]

제대 후 다양한 경험을 쌓기 위한 제 도전은 본격적으로 시작됐습니다. 특히 기억에 남는 경험은 패션매거진 포토그래퍼였습니다. 2014년, 대학 패션 매거진인 OOO에서 패션 포토그래퍼 활동을 시작했습니다. 평소 패션에 관심이 많았고 OO대 학생들의 패션에 대한 뛰어난 감각을 전국에 알리고자 의욕적으로 시작했으나 시작부터 큰 어려움이 있었습니다. 대부분의 동기 포토그래퍼들은 패션디자인 또는 사진 전공이었기 때문에 비전공자이면서 DSLR을 다뤄본 경험이 전무했던 저로서는 이들의 감각적인 패션스냅들 속에서 구독자들로부터 주목을 받을 수 있을지 걱정이 앞섰습니다. 이를 극복하기 위해 전공을 살려 저의 강점인 마케팅적 분석능력을 활용하기로 했습니다. 학기 시작 전부터 캠퍼스 구석 구석을 돌며 촬영 장소를 미리 분석해 리스트를 작성했습니다. 이 후 심플, 올블랙, 모던, 힙합 등 모델의 스타일별로 매력을 가장 잘 살릴 수 있는 장소들을 이를 섭외한 각 학생 모델들에게 적용했습니다. 마케팅적 시각을 활용한 모델의 분석과 모델의 매력을 최대한으로 끌어올리는 장소 선정을 통해 다른 학교의 패션, 사진 전공자들과 비교해도 훌륭한 패션 스냅사진을 촬영할 수 있었고 OOO 탑3 포토그래퍼에 선정될 수 있었습니다. 뿐만 아니라 학기 말에는 OOO의 모태인 미국의 유명 패션 매거진인 College Fashionista에 Korean Campus Fashion 특집으로 제 사진이 소개되는 성취를 얻었습니다. 이 과정에서 저는 도전을 통한 경험의 가치와 어떤 문제에도 해결책은 있다는 제 신념이 옳다는 것을 다시 한 번 확인했습니다.

2. SK텔레콤을 선택한 이유에 대해 기술하십시오. -본인이 회사를 선택할 때의 기준은 무엇이며 그렇게 생각하는 이유를 포함 (500자 10단락 이내)

제가 회사를 선택하는 기준은 조직과 조직이 만들어낼 가치에 제 역량이 크게 기여할 수 있는가입니다. SK텔레콤은 이동통신산업에서 굳건한 1위를 지키고 있지만 산업과 시장은 급격한 패러다임의 변화를 맞을 것입니다. SK텔레콤이 스마트홈 서비스와 IoT전용망 상용화를 통해 준비하고 있는 IoT시장은 커다란 기회이기도 하지만 동시에 시험의 장이 될 것입니다. 소비자들의 수요는 파편화될 것이고 기존의 매스마케팅의 효과는 더욱 더 약해질 것입니다. 따라서 더욱 세분화된 고객군을 이해할 수 있는 시장분석능력과 다양화 될 마케팅 채널을 이해하고 이를 활용할 수 있는 기획력을 가진 인재가 필요한 시점입니다. 따라서 쇼핑몰과 총학생회를 거치며 분석능력과 실전 기획 역량을 갖춘 제가 크게 기여할 수 있는 곳은 SK텔레콤이라고 확신했습니다.

3. 살면서 가장 강하게 소속감을 느꼈던 조직은 무엇이었으며, 그 조직의 발전을 위해 헌신적으로 노력했던 것 중 가장 기억에 남는 경험에 대해 기술하십시오. -노력했던 사안에 대한 본인의 역할, 그 과정에서 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성 (700자 10단락 이내)

[신채널 발굴로 해결한 소통]

제가 살면서 가장 강한 소속감을 느끼고 헌신적으로 노력했던 조직은 OO대학교 총학생회입니다. 2015년 총학생회 OO국장으로서 임기를 시작하며 제가 가장 먼저 해결하고자 했던 문제는 바로 학우들과의 소통이었습니다. 전대 학생회들에게 학생들이 지속적으로 요구했던 것이 바로 소통의 개선이었기 때문이었습니다. [페이스북으로는 부족해] 이 문제를 해결하기 위해 국원들과 회의를 진행한 결과 기존의 홈페이지와 페이스북 페이지는 접근성과 피드백, 신속성이 떨어진다는 결론을 내렸고 이를 보완할 새로운 채널로 카카오톡 옐로아이디를 선택했습니다. 옐로아이디는 그 해 새롭게 시작한 서비스로 총학사업에 대한 홍보효과가 뛰어남은 물론 1:1대화 기능으로 인해 효율적인 피드백이 가능하다는 장점이 있었습니다. 이 서비스를 본격화하기 위해 타 총학부서와 홍보계획을 함께 수립하고 직접 홍보물을 제작해 학생들에게 홍보했습니다. 그 결과 2개월만에 서울권 대학 최초로 친구 수 3,500명을 달성하고 학우들로부터 ‘소통하는 학생회’라는 별명을 얻게 됐습니다. 뿐만 아니라 OO대 옐로아이디의 빠른 성장에 다음카카오 마케팅팀에서 교내 프로모션 비용과 물품을 지원받을 수 있었습니다. 이 경험을 통해 저는 SK텔레콤 마케팅 직무에서 중요한 신채널을 발굴하는 안목과 기획력을 갖추게 되었습니다.

4. 자신에게 주어졌던 일 중 가장 어려웠던 경험들에 대해 기술하십시오. -반드시 2개 이상의 경험을 기술 -그 일을 하게 된 이유와 그때 느꼈던 감정, 진행하면서 가장 어려웠던 점과 극복하기 위해 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성 (1300자 10단락 이내)

[팀워크로 이뤄낸 동아리의 혁신]

2014년 교내 광고동아리에서 전시기획팀장을 맡게 됐습니다. 학교 축제에서 동아리의 공모전 출품작을 전시했던 이 행사는 사실 동아리인들과 졸업한 선배들만이 찾는 내부행사로 고착화되어 특별한 기획이 필요치 않았습니다. 그러나 저는 맡은 직무를 유명무실하게 만들고 싶지 않았고 전시를 개선하고자 했습니다. 이를 위해 다양한 전공으로 구성된 팀을 꾸려 회의를 거듭했습니다. 그 결과 기존 전시가 건물 내부에서 진행되는 것이 문제라는 결론을 내려 대체장소를 찾기로 했습니다. 총학생회에서 축제 행사진행 계획을 받아 축제 시 유휴공간을 찾아다녔고 후보 장소를 정리했습니다. 이후 회의에서 각자의 전공을 살려 브레인 스토밍을 진행해 캠퍼스 내부 숲길에서 목재캔버스를 활용한 전시를 진행하자는 아이디어를 도출했습니다. 시행 결과 축제기간 5,000명 이상의 학우들이 전시를 관람했고 그 해 동아리 지원율이 50% 상승하는 성과를 거뒀습니다. 이 경험을 통해 저는 다양한 시각의 존중과 이를 활용한 시너지를 배웠습니다. 여기서 배운 팀워크를 활용해 입사 후 다른 이들의 의견을 경청하고 팀의 시너지를 창출해내겠습니다. [문제에 대한 불평은 가장 큰 문제] 총학생회 OO국장으로서 저의 가장 중요한 업무 중 하나는 바로 간식행사였습니다. 간식행사는 매 학기 중간, 기말 시험기간에 외부기업으로부터 스폰계약을 체결해 물품을 조달받아 1,000명의 학생을 대상으로 간식을 나눠주는 행사였습니다. 첫 행사를 진행한 후 사전대기줄 형성과 긴 배포시간으로 학생들이 최소 2시간 이상을 기다려야 하는 문제점이 발견됐습니다. 그러나 배포인원이 1,000명이나 되어 더 이상의 단축은 불가능해 보였습니다. 하지만 문제해결이 없다면 학생회의 노력도 빛이 바랠것이라는 생각과 어떤 문제에도 해결책은 있다는 제 신념을 믿고 프로세스 개선 회의를 진행했습니다. 여기서 얻은 새로운 프로세스를 바탕으로 새로 도입한 카카오톡 서비스의 파급력을 활용해 배포시간 발표를 행사 30분전으로 늦춰 사전 대기를 줄이고 배포라인을 이원화해 배포 속도를 두 배로 늘렸습니다. 그리고 사전 대기자들에게 물품을 담을 봉지를 미리 배포해 1인당 배포시간을 다시 단축했습니다. 그 결과 배포시간은 평균 20분으로 획기적으로 줄어들었습니다. 이 경험을 통해 어떤 문제에도 반드시 해결책은 있다는 제 신념을 다시 한 번 굳히게 됐습니다. 이 신념을 바탕으로 SK텔레콤 입사 후 어떤 어려운 목표도 반드시 해결해 나가겠습니다.

5. 해당 직무에 있어 본인이 왜 적임자라고 생각하는지에 대해 기술하십시오 -적임자가 되기 위해 어떠한 경험 및 노력을 했는지 -경험 및 노력의 노력의 결과와 그 과정에서 느낀 점에 대해 구체적으로 서술 (1500자 10단락 이내)

SK텔레콤에 입사해 B2C/B2B 유무선 마케팅 전략 기획 직무를 수행하기 위해서는 무엇보다 시장분석능력과 기획력이 필수적입니다. 총학생회 OO국장으로서 축제 외부 기업 프로모션 계약/실행을 담당하며 고객의 입장에서 사고하는 능력과 실전 기획력을 갖추었습니다.

[5,500만원 규모 18개의 프로모션]

총학생회 임기동안 제가 수행한 업무중 가장 중요했던 일은 축제 프로모션 계약이었습니다. 당시 축제 예산확보를 위해 프로모션으로 최소 4,000만원을 조달해야 하는 상황이었습니다. 경험이 전무한 학생으로서 기업 마케팅팀과 대행사 실무자들과 대금협상을 통해 4,000만원을 조달해야 하는 목표는 이루기 불가능해 보였습니다. 하지만 전국 최고의 대학축제가 제 손에 달려있다는 사명감과 높은 목표는 오히려 제 의욕을 불태웠습니다. 이에 학교와 축제를 가장 잘 아는 것은 저라는 주인의식을 가지고 40개 업체와의 미팅을 진행했으며, 그 결과 총 5,500만원 규모의 18개 계약을 체결할 수 있었습니다. [클라이언트와 고객 모두 만족할 수 있었던 축제컨텐츠] 이 과정에서 저는 단순히 4,000만원 달성이라는 목표 외에 또 하나의 목표를 세웠습니다. 바로 단순 브랜드 프로모션이 아닌 학생들과 방문자들이 즐길 수 있는 하나의 축제 컨텐츠를 확보하자는 것이었습니다. 이에 프로모션 내용 검토 단계에서 축제를 즐기는 학생의 입장에서 실무자들이 놓칠 수 있는 부분을 포착해 계획을 수정/기획했습니다. 한 예로 필러 브랜드 ‘OO’는 성형 제품이라는 속성상 대학 축제에서 학생들에게 거부감을 일으킬 수 있다고 판단하여 부스에서 제품속성을 연상시키는 모든 이미지를 제거하고 경품 제공행사를 전면에 배치한 뒤 제품 설명을 가장 뒤로 배치해 1:1로 참여자에게 설명하도록 기획했습니다. 또 다른 기억에 남는 프로모션이었던 OOO는 드론을 활용하는 프로모션 내용을 바탕으로 축제 공연무대에서 무대 스크린과 드론을 연결하여 화면에 잡힌 학생에서 경품을 지급하는 행사를 추가 기획했습니다. 이러한 노력의 결과 프로모션 참여율은 전년도에 비해 두 배가량 증가했으며 10개 업체가 축제기간동안 타 학교 대비 OO대에서 최고의 실적을 올리는 성과를 거두었습니다. 이 경험을 통해 저는 두가지를 배웠습니다. 첫 번째, 특별한 아이디어만큼 중요한 것은 정확한 타겟과 그에 맞는 장소와 시간, 상황이라는 것입니다. 두 번째, 프로모션은 브랜드 이미지를 상승시킬 수도 있지만 반대로 크게 훼손할 수도 있다는 사실입니다. 이 두가지 깨달음은 입사 후 프로모션 기획에 실전 투입될 역량을 갖추게 했으며 직무수행 과정에서 겪게 될 실수와 실패들을 줄여줄 것입니다.  
  
대학생 대외활동 공모전 채용 사이트 링커리어 https://linkareer.com/