**본인이 지원한 직무에 있어서 가장 중요한 역량은 무엇이라고 생각합니까? 그리고 해당 역량을 발휘한 사례(직무경험, 자격증, 전공지식)가 있다면 구체적으로 작성 바랍니다.글자수 1000 / 300자 ~ 1000자**

<매니저로서의 필요한 역량>  
가전 및 모바일 매니저로서 가장 중요한 역량은 첫째로 고객을 대하는 자세, 두번째로는 고객이 원하는 답을 제공할 수 있는 능력, 세번째로 제공하는 제품에 대한 전문지식이라고 생각합니다. 첫번째는 영업의 기본으로서 충족되지 않는다면 고객은 해당 지점, 나아가 LG와 관련된 제품군전반에 부정적인 영향을 끼칠 것입니다. 두번째가 충족되지 않는다면 고객께서 굳이 하이프라자로 발걸음 하는 이유가 없을 것입니다. 세번째역량은 제품군 관리와 디스플레이에 기본적인 영향을 끼치며, 특히 소비대상이 확정되지 않은 다수의 고객분께 판촉의 기회를 놓치는 결과를 초래할 것입니다. 이에 세가지 역량 모두 우위를 가릴 수 없이 필수불가결한 역량이라고 생각합니다.  
  
저는 학부생시절 경영정보학부의 일원으로서 전산과 동시에 마케팅, 생산관리, 재무관리를 학습한 바 있습니다. 이는 IoT가 일상화 될 시대에 가전과 모바일을 통해 업계를 선도하고자 하는 본사의 비전에 맞추어 영업관리직으로서 본사 전자제품의 갖는 강점과 편리성을 다른 분들보다 쉽고 일상과 밀접하게 어필할 수 있다고 자부합니다. 관련사례로 저는 학부생시절 '한사랑' 이라는 토론과 스터디 학회를 이끌며 학회원들을 모집하고, 소통하는 과정에서 학회가 가진 장점을 근거를 들어가며 설명하고, 설득하는 방법을 익혔으며 이로 인해 학부내에서 가장 유대가 깊고, 졸업생들과도 긴밀히 소통하는 학회를 만들었습니다.  
  
또한, 육군의 통신 장교로서 복무하던 중 소대원을 관리하 소대장의 임무와 지휘관에게 진행중인 업무와 현황을 보고할 수 있는 참모의 역할을  
동시에수행하는 경험을 할 수 있었습니다. 그 과정에서 위로는 전문분야를 알기쉽고 간결하게 브리핑 할 수 있고, 휘하 소대원들에게는 갈등을  
사전 식별 및 해소하고, 최대한의 역량을 이끌어 낼 수 있는 소통능력을 이끌어 낼 수 있었습니다. 덕분에 매 훈련 및 시설개선사업과 관련하여  
지휘관의 표창 획득하고 전역시에는 소대원에게 전역모를 받는 유일한 간부가 될 수 있었습니다.

**인근 BEST SHOP 매장 방문 후 본인이 생각했을 때 매장의 장점과 개선했으면 하는 점을 각각 구체적으로 작성해주시기 바랍니다.**

<BEST SHOP의 고객소통 적극성과 장 단점>  
전역 전 거주지 근처였던 속초 교동과 조양동에 있는 BEST SHOP을 방문할 수 있는 기회가 여러번 있었습니다. 업무와 관련된 일로는 영내 통신사업과 관련하여 도입된 LG 휴대폰의 유지관리 용무가 있었고, 사적으로는 지금도 지원서를 작성하고 있는 LG 울트라북의 보수를 위해 방문하였습니다. 안타깝게도 전자의 경우는 장비 특성상 잘 아시는 분이 드물었고, 후자의 경우는 해당 매장에서 해결에 주지 않는 문제였습니다. 한편, 두 방문의 공통점은 자신들이 잘 모르는 일이거나 다루지 않는 일임에도 불구하고 적극적으로 해결을 위해 노력해주셨으며, 결과적으로는 그 도움으로 말미암아 힌트를 얻고, 다른 문의처를 알선받아 문제를 해결하였다는 것입니다. 위 경험은 BEST SHOP의 고객응대에 좋은이미지를 줄 수 있었고 상기한 직무역량에 대해 생각하게 해준 계기가 되었습니다.  
  
해당 BEST SHOP의 또 다른 장점은 통유리를 통한 일목요연한 제품 디스플레이 였습니다. 해당 매장 2개 모두 단층 매장이었으나 제품군이 부족하다는 느낌을 받지 못했으며, 오히려 흰 바닥과 통유리를 통해 단층매장내 전반을 외부에서 미리 확인하고 들어갈 수 있다는 장점이 있었습니다. 한편, 조양동 매장의 경우는 유동인구가 많다는 특성상 휴대폰 케이스와 보조장비들을 입구에 개시하는 경우가 있어 이러한 시야 제공에 다소 부자연스러웠었습니다. 매장 중앙이나 안쪽에 진열한다면 개방된 홍보에 제한이 없으며, 오히려 매장을 둘러볼 기회를 줄 수 있을 것이라 생각했습니다.  
최근, 제가 주거하고 있는 군포시 산본동에도 BEST SHOP이 신축건물로 확장이전하였습니다. 오피스텔 1층의 입출구 통로를 가운데 두었으나 매장이 매우 깔끔하였고, 이는 진열을 어필하는 데 있어 최대의 장점이라고 생각됩니다. 다만 신제품인 '프라엘 더마 LED 마스크'를 좀더 매장 전면에 배치하고, 생소한 제품인만큼 부담스러운 판촉보다는 고객이 체험할 기회가 주어지면 좋겠습니다.

**지원한 직무관련 어떻게 성장하고 싶은지 그리고 그 방법에 대해 구체적으로 작성 바랍니다.글자수 1000 / 300자 ~ 1000자**

-하이프라자에서 얻고자 하는 3가지  
영업은 모든 일의 기초라고 생각합니다. 현장에서 얻은 경험은 향후 어떤 직무를 수행하여도 가치있는 양분이 되며 현실과 괴리되지 않는 실현가능한 비전을 제공할 수 있다고 생각합니다.  
현장에서 제가 첫째로 획득하고자 하는 가치는 인적가치 입니다. 위 인적 가치는 내부고객과 외부고객과의 관계형성으로 대표될 수 있겠습니다. 출근 첫날부터 저와 일할 모든 분들의 성함을 외우는 것을 시작으로 조직의 체계와 각자의 담당업무를 확인하겠습니다. 이는 빠른 직무능력 함양에도 전제조건이라고 생각합니다. 가전 및 모바일 매니저로서 응대하는 고객들의 요구에 최대한 부응하며, 당장 해결이 불가능한 사안일지라도 업무를 구분하기보다는 해결을 위해 도움을 구하고 고객을 끝까지 안내하겠습니다. 행여 있을 수 있는 제품결함도 기회로 생각하고 향후 LG 전반에 충성고객이 될 수 있도록 외부고객과의 긴밀한 관계 형성을 최우선적으로 지향하겠습니다. 나아가 외부고객 뿐만이 아닌 내부고객의 말씀에도 귀 기울여 경쟁자 보다는 조력자로 인지하고 팀웍에 이타적으로 기여함과 동시에 그분들의 역량을 자신의 것으로 흡수하겠습니다.  
  
인적가치와 더불어 획득하고 싶은 가치는 매장관리 능력입니다. 위 능력은 매니저로서밖에 얻을 수 없는 숭고한 가치라고 생각합니다. 가령 고객이 BEST SHOP을 방문하는 이유, 구매로 이어지는 결정적인 매니저의 역량, 제품 관리 및 소개 등은 직접 보고 듣지 않으면 해결하기 어렵다고 생각합니다. 제가 발휘할 수 있는 부분은 유감없이 발휘하고, 얻을 수 있는 역량은 최대한 으로 흡수하여 향후 일부 매장에 국한된 매니저가 아닌 위기에 처한 매장에도 저의 경험과 가치를 발휘하고 싶습니다.  
  
마지막으로 획득하고 싶은 가치는 조직 내에서의 자아실현 기회입니다. 저에게 있어 자아실현이란 소속된 분야를 선도하고 그로 말미암아 사회에 기여하는 것입니다. IoT시대를 최일선에서 이끌어갈 LG하이프라자에서 모든 매장이 '사이언스홀' 과 같이 거듭나게 하겠습니다.