**Bain & Company Office Visit 후기**

안녕하세요!!!!! KFAC 9기 김지원입니다~ 다들 방학은 잘 지내고 있으신가요?!?? 어제, 토요일에 저는 광수오빠랑 시청에 있는 Bain&Company에 다녀왔습니다. 후기를 씁니다만.. 내용이 잘 전달될 지는 모르겠네요.ㅠㅠ 그래도 잘 봐주세요!!!!!!!!!ㅋㅋㅋ가서 프레젠테이션을 기다리면서 벽에 붙어있는 참가자 명단을 봤는데 서울, 연고대, 카이스트, 포스텍밖에 없더라구요.. 다른 서울 상위권 대학교들은 없고 딱 저 5개학교만 있어서 좀 놀랐습니다ㅋㅋㅋ

총 2시간 반 정도 office visit이 진행되었는데요, 처음엔 manager분이 프레젠테이션을 하셨고, 다음엔 열다섯명 정도씩 조를 나눠서 2-3년차 AC분들과 직접 Q&A 시간을 가졌습니다. manager분이 하신 프레젠테이션에서는 전반적으로 consulting management가 무엇인지, bain에 대한 전반적인 설명을 해주셨습니다.

1. consulting management에 대한 편견

* **그냥 남의 일만 떠맡아 하고 문제 solution만 제공해주고 끝인 직업?!**

   누구보다 CEO 곁에서 모든 결정과 생각들을 가장 가까이서 볼 수 있는 직업이고, 정작 solution을 내서 report 작성하는 것은 전체 일의 2-30%일 뿐, 직접 조직에 파고들어 실제의 변화를 이끌어내는 이가 consultant들이라 하셨습니다.

* **Generalist, not specialist?!**

"T자형 인재"라는 말을 하시며 처음에는 넓고 통합적인 안목을 가지며 여러 산업군에 관한 일을 하며 마케팅, 재무, management에 기초를 닦고, 그 후에 자신이 좋아하는 분야의 specialist가 될 수 있다고 하셨습니다.

1. 왜, 누가 management consulting 을 해야 하는가?

* **처음에 broad한 기초를 닦을 수 있다.**  - T자형 인재라는 말과 같이 bain이 그 springboard가 되어준다고 하셨습니다.
* **실행보다 생각을 lead하게 된다.**
* **CEO나 leader가 되고싶은 사람.**  - CEO의 곁에서 가장 가까이 생각과 결정을 볼 수 있기 때문에

1. Bain의 Ultimate Goal

* **Best**- bain은 주로 M&A관련 일에 선두로 일하고 있으며, 또 여러 산업군을 상대로 balanced되어 있다. 이런 경제 불황에서 지속적으로 큰 성장을 한 회사는 bain이다................ㅋㅋㅋㅋ

* **Grow opportunity**- Global training, local training을 통해 계속 배울 기회를 갖고 global project를 자주 맡아 외국으로 transfer할 기회도 많다고 하더라구요. 신입으로 들어가면 서울에서 2주 합숙, boston에서 2주 합숙훈련을 받는다고 합니다.

* **Enjoyable**- 계속해서 bain 직원분들은 "Fun"을 강조하시더라구요, consulting회사 중 bain사람들이 가장 잘 논다구, 그만큼 즐겁게 일한다고 하셨습니다.

1. Recruiting

   주로 problem solving skill(일상 속에서 얼마나 logical하게 생각하는지), leadership, result oriented, passion 을 보고 팀과 얼마나 잘 어우러질 수 있는지를 주로 보신다고 합니다.

다음은 두 AC분들과의 Q&A 내용입니다. 원래 case interview도 계획되있었지만 시간관계상 못했습니다.ㅠㅠ

한 분은 고대 경영,통계 전공하신 여자분이었고, 다른 분은 연대 기계 전공하신 남자분이셨습니다.

**Q: 공대생으로서 어떤 이점이 있나요**

A: 숫자에 친숙하기 때문에 재무제표 등을 다루는 데 적응이 쉬울 수는 있지만

    공대생은 communication에 약하기 때문에ㅠㅠ 결국엔 많이많이 노력해야 된다.

**Q: consultant들이 다른 회사의 일을 도맡아 하는 건데, 그 업계의 전문가들에게 무시 받거나 그런 적은 없나요?**

A: 처음에 회사 사람들이 반감을 갖는 건 사실이다. 하지만 그 회사의 이해관계자들을 모~~~~두 만나보고, 모든 문제 듣고, 알아내고 모든 level 의 사람들을 모두 다 만족시킬 수 있는 solution을 내서 칭찬받고 지금까지 연락하고 있다. 결론은 모든 level의 사람들을 아우를 수 있어야 한다는 것! 어떤 화학회사의 타 사업에 대한 투자를 할 것이냐 말 것이냐에 대한 일이었다. 이들은 보통 객관적인 view를 필요로 하기때문에 우리를 고용하는 것이다. 인정받기 위해 정말 많이 노력했다. 보고서를 쓴 애널들에게 다 전화해서 왜 그런 보고서를 썼는지 logic을 다 따지고, 은퇴한 CEO들에게 연락해서 글로벌 conference call도 하며 결국 칭찬받고 일을 잘 끝냈다.

**Q: 어떤 문제의 solution이란게 "정답"이라는 것이 없는데 굳이 consulting firm을 고용하는 이유?**

A: 두 가지 이유가 있다.

정말 아무것도 모르기 때문에 & 자신들이 알아본, 계획한 것의 enable을 따지기 위해

정말 아무것도 모를 경우; 외국의 case를 우리나라의 사회와 그 회사의 역량에 맞게 customized한다.  그 고객회사의 실무담당자들은 지들만 알고 외국 상황과 바깥 상황은 잘 몰라서 그들에게 도움을 많이 줄 수 있다. enable을 따질 경우; 모든 방향이 정해져있고, 결국 그들의 goal이 명확해져 있기 때문에 매우 쉬운 case다. 우리는 조직을 새로 만들거나, 어떻게 분리해라, 그들에겐 어떤 role을 부여해라, 성과 관리 등을 해준다. 또한 더 깊게, "이 부분은 누가 맡는 게 더 좋다" 이런 식의 더 구체적인 tip을 제공하기도 한다. 정말 solution을 내는데 있어서 '마법의 recipe'라는 것은 없다. 하지만 Global Bain이 40년 됐고, seoul branch도 20년 되었기 때문에 우리의 experience로 충분히 커버할 수 있다. 실제로 은퇴하신 높으신 분들께 연락하여 물어보면 신기하게도 딱딱 solution을 제공해 주신다.

**Q: 경영학적 지식보다도 생각하는 logical thinking을 필요로 하는데, 기를 수 있는 방법은?**

A: 전공 이외에 모든 분야의 책, 심지어 수필집이라도 다 읽어라.

    case interview에 관한 책보다고 다양한 분야의 책을 읽어라.

    다양한 관점이 있어야 logical thinking이 가능하다.

**Q: Bain이 원하는 인재상, turnover 비율**

A: "똑똑한 사람", 공부 잘하는 사람이 아닌 똑똑한 사람

또한 "Fun한 사람", 실제로 얘를 뽑을까 말까 고민할 때 '내가 얘랑 같이 일하고 싶은가?'라고 스스로에게 되물으며 결정한다고 합니다. turnover비율은 Bain이 가장 낮다고 합니다. 오래일 할 것이라 생각하고 들어오는 사람들도 많고, Bain의 많은 program들이 직원들을 끝까지 키운다는 생각으로 오래 이끌어 준다고 합니다.

**Q: 나중에 CEO를 하고 싶은데, 시대흐름을 읽을 수 있는 눈과 인적네트워크 생기나요?**

A: 요즘 신사업, 해외진출 산업에 대한 project가 매우 많다. 기업은 투자할 때 미래에 전망있는, trend의 중심이 될 산업에 집중하기 마련이다. 당연히 생긴다. 내가 project를 마치고 나올 때마다 CEO랑 친구먹고나온 적은 한번도 없지만....ㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋ 회사들의 CEO와 partner를 만나며 업계동향, 인터뷰 등을 많이 하므로 물어볼 수도있고..뭐 그럴것이다ㅏ

**Q: Bain의 기업문화는 정말 평생직장으로 삼을만큼 좋은가요?**

A: 지금 너희들에게 중요한 건 **평생직장으로 삼을만큼 좋은가보다 첫 직장으로서 얼마나 나에게 유의미한지**가 더 중요하다. training program으로 계속 배울 수 있고, 즐겁게 fun한 마음으로 일할 수 있으므로 좋다.

**Q: GMAT가 있으면 곧 떠날 사람이라 생각하고 안뽑나?**

A: Bain은 일하다가 MBA가고 싶다하면 지원해주는 회사다. 점수가 있으면 있고, 없으면 없는 것이다. 별 상관없다. 나는 interview때 1년만 일하고 군대 것이라 말했는데도 뽑아줬다...ㅋㅋㅋ

**Q: 성적은 좋아야하나요?**

A: resume에 있는 숫자들은 높으면 높을 수록 좋다. 하지만 성적이 좋지 않으면 글로 떼워라. resume에 난 괜찮은 애다, 내가 원하는 바가 무엇이고, 궁극적인 goal이 무엇이다 라고 녹여낼 수 있도록 해라. Bain은 사람이 좋으면 뽑는 회사다.

**Q: recruiting 뽑는 수?**

A: 지원자 수에 비례한다. 지원자는 많은데 우리의 minimum standard를 만족시키는 이들이 없어서 못뽑는다.ㅠㅠ

**Q: RA활동은 많은 도움이 되나요?**

A: RA활동 후에 절대 bain에서 일하지 못하게 될 수도 있고, bain 취업에 많은 도움이 될 수도 있다. 내가 진짜 준비가 되어서 잘할 자신이 있고, passion이 있을 때 지원해라.