

지원동기

종합식품회사의 영업 담당자로 근무하며 식품 유통과정에 대한 이해를 쌓았습니다. 신선, 상온, 선물세트 등 다양한 제품을 다루면서, 철저한 시장 조사와 소비자 요구 파악이 매출에 결정적인 영향을 미친다는 것을 경험했습니다.

SKU 확대 및 신제품 입고를 위한 판촉 프로모션 기획을 주도하고, 전단 행사와 행사 매대 운영 등을 맡아 매출 신장 목표를 성공적으로 달성했습니다. 또한, 물류센터, SCM 등 유관부서와 협업하여 효율적인 공급망 관리를 이끌어냈습니다.

현장에서营业을 하다 보면 판촉물, 마케팅 전략 수립, 특장점 강조 등 상품 판매에 필요한 사항을 빠르게 파악할 수 있었습니다. 타 부서와 소통하여 경쟁사를 잘 대응해갔지만, 직접 제품 기획 및 개발에 참여하여 소비자 요구를 선도하고자 하는 열망이 생겼습니다.

식품생명공학을 전공하며 식품 기능성 및 안전성에 대한 기본 지식을 쌓았습니다. 비록 학업 성취도가 뛰어나지는 않았지만, 실무에서 다양한 제품을 다루며 전공 지식이 활용되는 것을 경험했습니다. 대리점과 직거래 마트 현장에서 건강기능식품 분야의 트렌드와 시장 변화를 지속적으로 관찰하며, 이 분야의 성장 가능성을 확인할 수 있었습니다. 현대인의 삶의 질과 건강에 직결된 만큼, 마케터와 상품기획자의 역량이 중요하다는 점이 더욱 관심을 갖게 했습니다.

상품개발과 마케팅 경험이 부족한 저에게 업계 선도 기업 에이치엘엠씨는 매력적으로 다가왔습니다. 유통 현장에 근무하며, 생산 체계와 공급력이 대리점과 마트는 물론 소비자의 요구 대응에 중요한 역할을 한다는 점을 확인할 수 있었습니다.

에이치엘엠씨는 국내외 뛰어난 상품 공급력을 자랑하며, 수많은 생산협력업체와 함께 상품을 유통하고 있습니다. 오랜 기간 쌓아온 상품 개발 역량의 전문성과 품질 높은 마케팅 전략을 배우고 고객과 소통하는 기술을 발전시키고 싶습니다.

영업본부 전체 매출 신장과 이익 증진을 위해서는 성공적인 해외 수출 업무가 필수적이라는 것을 인식하고 있습니다. 효율적인 물류 시스템과 해외법인 설립 등의 투자를 통해 판로 확대에 성공한 에이치엘엠씨가 더 넓은 글로벌 네트워크를 구축하는데 함께하고 싶습니다.

성장 및 개선 사항

“주저하는 결정 습관 극복”

결정을 내릴 때 신중함을 넘어서 주저하는 습관이 있었습니다. 식품 영업에서는 경쟁사의 SKU를 빼앗고 골든 매대와 전단 행사를 선점하는 것이 매출에 직결되었습니다.

경쟁사 담당자들은 연차가 높고 경험이 풍부한 실무진들이었습니다. 주눅 들고 눈치를 보는 사이, 공격적으로 행사를 진행해 주요 제품의 매출을 빼앗아갔습니다. 이를 통해 실무에서 빠른 결정과 책임감 있는 대응이 중요하다는 점을 체감했습니다. 이후 철저한 시장조사와 사전 계획을 수립해 빠르게 움직이는 습관을 길렀습니다. 계절상품, 시즌 상품 등 행사 기안을 미리 준비하고 플랜 B를 마련하는 실무 역량과 태도를 갖추게 되었습니다.

“혼자 해결하려는 태도의 변화”

거래처 문제를 스스로 해결하려는 태도를 지닌 적이 있습니다. 하지만 실무에서는 사소한 일조차 혼자 해결할 수 없었습니다. 특히 연차가 낮을수록 상사의 피드백과 팀원들의 지원이 필수적이라는 점을 인식하게 되었습니다.

이후 선배들과 유관부서의 직원들에게 적극적으로 도움을 요청하고 조언을 구하기 시작했습니다. 처음에는 거절당하거나 귀찮아하는 반응을 경험했지만, 끊임없는 질문과 소통이 업무 성과를 향상시키는 것을 체감했습니다.

이 과정을 통해 모르는 것을 부끄러워하지 않고, 협업의 중요성을 인식하여 효과적으로 수행할 수 있게 되었습니다.

“소홀했던 메모 습관 개선”

거래처가 20곳이 넘다 보니, 메모를 소홀히 하던 습관이 문제가 되었습니다. 추가 발주 요청과 생산 일정 공지를 놓쳤던 실수가 있었습니다. 신선 제품은 유통기한이 짧고 대부분 실수요 출고 건이기 때문에, 결품과 미착 시 즉각적인 대응이 필요했습니다.

월 마감 시에는 채권과 마감 정산의 차이가 나지 않도록 정확한 단가 전달과 입고 확인이 필수적이었습니다. 사소한 차이와 누락이 치명적인 결과를 초래할 수 있다는 점을 알게 되었습니다.

따라서 거래처의 요구사항을 즉시 처리하고, 항상 메모하는 습관을 기르게 되었습니다. 머리를 믿기보다는 사소한 부분까지 점검하며, 꼼꼼하고 세심한 성격으로 변화하게 되었습니다.

전문 역량 및 미래비전

“의사소통 능력”

매출 성장을 이끌었던 의사소통 능력을 바탕으로 상품전략 논의에 적극적으로 참여하겠습니다. 생활용품 중심 대리점의 매출을 20% 초과 달성한 경험이 있습니다. 담당했던 2차점을 대리점에 소개하고, 대리점이 보유한 2차점에 당사 식품을 납품하도록 중간 매개체 역할을 수행했습니다. 매출 성장과 신뢰에 대한 보답으로 대리점을 소개받아 추가적으로 신규 거래처 개설을 이뤄냈습니다. 거래처 행사 상담, 판촉사원 매출 독려, 개선점 보완 등 다양한 업무에서 끊임없이 소통하며 협업해왔습니다. 자신감 있고 신뢰를 주는 소통 능력은 거래처와의 관계를 유지하고 발전시키는 데 큰 강점이 될 것입니다.

“분석력”

판매 데이터와 매장의 동선을 분석하여 신제품 진열 우수처로 선정되고 매출 상승을 이끈 경험이 있습니다. 품목별 판매 실적이 높은 거래처를 추출하여, 행사 매대를 지원하고 매장 동선을 고려하여 효과적인 진열을 시행했습니다.

그 결과, 신제품 가미 참치 4종은 엔드 매대 진열 우수 거래처로 선정되었으며, 팀원들과 옛날 된장 출고량 최우수 지점을 달성했습니다. 또한, 온라인 채널을 운영하고 있는 대리점에 명절 선물세트를 신규 입고시켜 전년 대비 20% 판매 신장을 달성한 성과도 있습니다.

경쟁력 있는 행사가격 제안과 제품 회전을 확보를 위해서 철저한 거래처 현장분석과 시장조사가 필요했으며, 이 과정을 통해 분석 능력을 성장시킬 수 있었습니다.

“대처능력 및 위기 대응력”

20개 이상의 거래처를 담당하면서 매일 예상치 못한 일들이 발생했고, 무리한 요구나 불가피한 문제를 마주했습니다. 생산 일정의 급격한 변동으로 인한 미출고, 시장가의 불균형, 불가피한 가격 인상 등으로 모진 말과 거친 반응을 감당할 때도 많았습니다. 이 과정에서 감정적인 대응을 피하고 차분하게 해결책을 마련하는 것이 중요하다는 것을 배웠습니다.

랜섬웨어 공격으로 회사의 전산 시스템이 마비된 사례가 있었습니다. 식품 유통업에서는 공급이 중단되면 소비자에게 즉각 영향을 미치기 때문에 매우 심각한 문제였습니다. 수기 발주 체제 전환을 경험하고, 물류센터의 피킹 작업에도 직접 참여하며 공급 차질을 최소화하기 위해 대응했습니다. 이 경험을 통해 돌발 상황 대처와 문제 해결 능력을 향상시킬 수 있었습니다.

CS 팀과 협력했던 경험도 많은 도움이 되었습니다. 클레임 품목 수거하는 업무를 영업사원들이 협조했기 때문에 민원 고객들을 직접 대면해야 했습니다. 이 과정에서 불만이 있는 고객을 응대할 때 경청과 신뢰를 회복하려는 태도가 중요하다는 것을 느낄 수 있었습니다.

위와 같은 경험을 토대로 상품기획 개발 업무에서 발생할 수 있는 돌발 상황에도 유연하게 대처할 수 있는 인재가 되겠습니다.

“웹 활용능력”

HTML, CSS, JavaScript 등 웹 퍼블리싱 기술을 발전시켜 온라인 채널 관리의 효율성을 높이겠습니다. 건강기능식품 시장에서 온라인 유통망의 경쟁력은 성공을 좌우하는 중요한 요소입니다. 과열된 경쟁에서 상품기획 개발자의 웹사이트 구축 및 관리 능력은 필수적입니다. 광고 심의의 법적 기준과 규정을 준수하며, 독창적인 웹 콘텐츠를 개발하여 제품 구매를 촉진하겠습니다. 네트워크 관리자 2급, SQLD, ADSP 자격증을 보유하고 있고 SQL과 Python을 기본적으로 다룰 수 있습니다. 세밀한 분석 능력과 전략적인 접근에 더해 효과적인 데이터 기반 의사결정을 지원하겠습니다.

“성장과 목표 지향성”

매달 1500km를 달리며 영업 활동을 했던 만큼 운전에도 능숙하며, 발로 뛰었던 시장 조사 경험을 통해 고객 요구 분석에 최선을 다하겠습니다. 신규 거래처 발굴의 경험을 바탕으로 기존 협력사와의 유대관계를 유지하고 자사의 새로운 사업 파트너를 찾아 확장하겠습니다. 또한, 전공을 심화시켜 상품 개발에 필요한 내용을 지속적으로 학습해나가겠습니다.

실적을 통해 목표 달성과 성장률을 확인해왔던 만큼 성과 창출에 대한 의지와 욕심을 가지고 있습니다. 성장과 발전을 갈망하는 인재로서, 에이치엘엠씨의 목표를 함께 달성하며 기여하고 싶습니다.