

입 사 지 원 서



한글이름	이 승 준	영문이름	Seung Jun Lee
생년월일	1992.11.06.	휴대폰	010-7219-9319
E-mail	seaungjuen@naver.com		
주소	부산광역시 사하구 낙동대로234번길 21		
군필여부	병장만기전역 (복무기간 : 2011.1.16. ~ 2013.10.15.)		

학력사항

재학기간	학교명(소재지)	전공	구분
2011.03. ~ 2018.02.	부산가톨릭대학교	경영학과	졸업
2008.03. ~ 2011.02.	부산공업고등학교	컴퓨터응용기계과	졸업

경력사항

근무기간	회사명 및 부서	담당 업무	직위
2018.06. ~ 2020.04.	(주)나산전기산업	영업관리 및 납품	사원
2017.03. ~ 2017.03.	대기글로벌	미군 장성 에스코트	아르바이트
2015.05. ~ 2015.10.	호주 워킹홀리데이	식당 보조	아르바이트
2011.06. ~ 2011.08.	노벨상아이	방문 판매	사원

교육/연수사항

교육기간	과정명	기관	구분
2018.01. ~ 2018.04.	국제무역사1급 자격증취득	부산예일직업전문학교	이수
2014.07. ~ 2014.08.	필리핀 어학연수	부산가톨릭대학교	이수

어학능력 및 OA 활용정도

언어	활용정도	OA	활용정도
영어	비즈니스 회화 가능	엑셀	중

자격/면허

취득일	자격 종류	발급기관
2014.11.28	1종 보통 운전면허증	부산지방경찰청장

위에 기재한 사항은 사실과 틀림이 없습니다.

성 명 : 이 승 준 (인)



자 기 소 개 서

성 장 과 정

[실패에서 배운 교훈]

대학교 2학년을 끝내며 문득 낯선 환경에서의 적응력과 한계가 궁금해져 호주 워킹홀리데이를 하게 되었습니다. 모든 것이 쉽게 풀릴 것이라 믿었던 저에게 호주는 반갑게 받아 주지 않았습니다. 출국 전 철저히 계획을 세우지 않아 시기를 맞추지 못해 일자리가 많이 없는 시기였습니다. 한 달간 이력서 100장을 써 직접 방문하고 지원 하며 노력하였습니다. 출근 전 매니저의 갑작스러운 변심과 집주인의 계약파기로 인해 당장 지낼 곳을 찾아야하는 힘든 시기도 있었습니다. 당시 모든 것을 포기하고 한국을 돌아 갈 생각을 수십 번 하였고 마지막까지 버텨보려 노력했지만 결국 처음 계획했던 1년과 달리 6개월 만에 한국으로 돌아오게 되었습니다. 귀국 후 계획을 마무리 짓지 못한 패배감과 좌절감에 빠졌지만 호주에서의 실패 요인들에 대해 깊게 반성하며 오히려 성공에서 얻을 수 없는 값진 경험을 하게 되었다고 생각합니다. 이를 계기로 미리 계획을 세우면 새로운 일을 경험할 때 실패에 대한 두려움이나 낯설음을 극복해낼 수 있다고 생각하게 되었고, 그렇게 실천하려 노력합니다. 입사 후에도 제 실패의 경험을 거울삼아 미리 준비하며 바이어를 대하겠습니다.

학 창 시 절 및 경 력 사 랑

[경험의 중요성]

호주 워킹홀리데이 이후 한국에 귀국한 후에는 호주에서 자연스레 배웠던 영어를 향상시키기 위해 회화 스터디를 만들었습니다. 직접 커리큘럼을 만들고 교내 원어민인 데렉 존 토마스 교수님을 초빙하고 학과사무실, 동아리게시판 등 다양한 매체를 통해 홍보를 했습니다. 그러나 모집인원은 기대 이하였고 마냥 기다리기 보다는 직접 학생들을 뽑기로 결정했습니다. 교내 학생들 뿐 아니라 타 학교 학생들과 일반인들을 대상으로 스터디에 들어오게 될 학생들을 직접 찾아가며 스터디의 커리큘럼과 앞으로의 계획, 스터디 이후 비전을 구체적으로 제시했습니다. 그렇게 모집 된 20명의 학생들과 1년 이상 공부했고, 회화 능력 향상과 다양한 사람들을 대하는 방법을 배우게 되는 기회였습니다. 이러한 좋은 결과를 낼 수 있었던 이유는 대학교 1학년 여름방학 당시 직접 면접을 통해 방학 기간 동안 학습지 방문판매를 하게 된 계기가 크게 작용했다고 생각합니다. 영업에 관한 관심이 많았지만 막상 판매에 대한 노하우나 이해도가 낮아 실적을 올리기는 쉽지 않았습니다. 사람들은 낯선 사람이 집을 방문하여 제품을 소개하는 것에 거부 반응이 있었고, 문을 여는 것조차 쉽게 허락하지 않았습니다. 해결책을 위해 선배 직원들에게 조언을 구하였고, 판매에 있어 자사 제품, 시장의 대한 이해도가 중요하다는 것을 깨달았습니다. 자사 상품을 직접 분석하고 경쟁업체와의 비교를 통해 제품에 대한 자신감을 가지고 고객들에게 제품의 장점과 차별성을 어필하며 고객들을 설득을 시도하였습니다. 마침내 고객들의 닫혀 있던 마음이 조금씩 열리고 제품에 대해 관심을 가지게 되었고 그 결과 판매 상승으로 이어졌습니다. 저는 이렇게 직접 부딪혀 나가며 경험의 중요성과 제 자신에 맞게 잘 녹여내는 방법들을 터득해나가 제 자신의 성장과 영업인이 갖춰야할 적극성, 고객니즈의 니즈파악, 시장 분석 등을 배워 왔습니다. 이 값진 경험들을 바탕으로 바이어 관리 및 응대 그리고 상품기획 분야의 전문가로 성장할 것을 약속하겠습니다.

[호기심과 적극성]

무슨 일을 시작하든 스스로 질문을 하고 만족스러운 답을 찾기 위해 주변에 많은 질문을 하며 저만의 답을 찾아갔습니다. 호기심이 많고 적극적인 성격은 저의 큰 장점입니다. 이 호기심 덕분에 다양한 관심사를 가지게 되었고, 처음 보는 사람과의 대화에도 쉽게 공통점을 찾을 수 있었습니다. 공통관심사로 편안한 대화를 이끌어 더 깊은 이야기들을 나누고 그 인연을 계속 이어갈 수 있었습니다. 또 삶의 태도에서도 호기심과 적극적인 성격으로 해외여행, 자전거 국토종주 등 도전하는 것을 즐겨했습니다. 저의 이러한 장점을 신입사원으로서 업무에 대한 호기심과 직무 능력 향상을 위해 적극적인 태도로 업무 이해도를 높여 나갈 것을 약속합니다.

[승부를 판가름 짓는 것]

항상 잘하고 싶은 승부욕과 업무에 대한 욕심이 강해 마음이 급해져 실수로 이어지는 경우가 생길 때가 있었습니다. 이를 보완 하기위해 시간이 걸리더라도 확실하게 마무리 짓기 위해 꼼꼼하게 다시 확인하는 습관을 길렀습니다. 다시 확인하고 완벽하게 하는 것이 승부를 판가름 짓는 길이라 생각되었기 때문입니다. 바이어와의 미팅에서도 꼼꼼하게 확인하고 좋은 결과를 가져올 수 있도록 노력하겠습니다.

[꿈을 현실로]

영업직은 고등학생부터 가져온 저의 꿈입니다. 저의 꿈을 구체화하기 위해 많은 경험과 다양한 도전을 해왔습니다. 20살 방문판매를 하며 고객에게 다가가는 법을 배운 경험, 호주 워킹홀리데이에서의 고된 시련과 실패 그리고 피드백을 통한 성장, 영어를 공부하기 위해 회화 스터디를 만들어 운영한 경험들 이 모든 경험들을 활용하여 영업직 전문가로 성장할 것을 다음과 같은 목표를 가지고 입사를 할 것을 약속합니다.

첫 번째, 도전 정신을 바탕으로 한 비즈니스 능력과 영업능력으로 회사 매출에 기여하겠습니다. 4년간 경영학을 전공하면서 영업담당자의 필수 조건인 시장분석과 마케팅에 대해 배우고 경영지식을 갖게 되었습니다. 이와 더불어 다양한 경험을 통해 얻은 끈기와 포기를 모르는 집념으로 영업이익 성장에 반드시 기여 하겠습니다.

두 번째, 회사 제품의 전문가가 되겠습니다. 자사 제품에 대한 공부와 산업 시장에 대한 분석을 통하여 전문가만큼의 이해도를 높이고 경쟁업체를 대비한 전략과 고객의 니즈분석을 통해 자사의 매출 증진에 힘쓰도록 하겠습니다.

세 번째, 내수시장을 넘어 세계시장을 목표로 발전하는 기업에 맞춰 Opic 시험에 응시하여 외국어 능력을 입사 후에도 향상 시킬 것이며, 가장 적극적으로 배우고, 회사의 이익에 크게 기여할 수 있는 인재로 성장하겠습니다.

경 력 기 술 서

회사명	소속부서	직급	근무기간
(주)나산전기산업	육상영업부	사원	2018.06 ~ 2020.04
담당업무	1)영업관리		
	-인바운드 고객 응대		
	-프로젝트 납기 및 스케줄 관리		
	-월간 매출 및 매입 전자계산서 발행 및 확인		
	-제품 납품 (현장 납품 포함)		
	-각종 보증 발행 및 납기 확인(선급금, 이행, 하자증권)		
	-납품 서류 작성 (Packing List, 거래명세서)		
	-수출 제품 관련 서류 발행 및 작성 (인보이스, 전략물자판정서 등)		
	2)거래처 관리		
	-월별 업체별 매출액 파악 및 시장 조사		
담당업무	-Project 현황 보고 및 납기 조율		
	3)재고 관리		
	-현장 실재고 조사(월 2회, 미입고 및 손실재고 파악 및 조치)		
	-제품 별 생산 공장 일정 확인 및 관리		
	4)제품포장 관리		
	-국내 및 해외수출 제품 포장 건적 및 발주		
	5)배차 업무		
	-익일 및 당일 배차 일정 조율		
	-월별 총 운반비 집계(지게차, 공차운임 등)		
	6)해외고객 관리		
담당업무	-고객 전화 응대 및 메일		
	-고객 자사 방문 시 참석 통역 및 회의 진행		

납품실적

두산중공업

Nghi son2

-Load Center MCC 및 LV SWGR, 192억 2천여만원 납품 건

신서천화력

-Smart MCC 및 MV SWGR, 48억 8천여만원 납품 건

보령화력

-Instrument Cabinet, VFD Panel, Local Box, 2억 3천여만원 납품 건

Cairo & Assiut

-Instrument Cabinet & Hook up materials, 3억여원 납품 건

고성하이

-Local Box, 13억 2천여만원 납품 건

영흥화력

-Transformer & NGTR, 3억여원 납품 건

한국중부발전

보령3호기

-Load Center MCC, 12억 2천여만원 납품 건

휴비스워터

한울 해수담수현장

-22.9kV용 수배전반, 1억 7천여만원 납품 건

신 한울 해수담수현장

-6.9kV SWGR, 7억 8천여만원 납품 건

현대삼호중공업

신서천화력 CHS

-Smart MCC, 10억 3천여만원 납품 건

효성굿스프링스

신서천화력 FGD

-Smart MCC, 4억 6천여만원 납품 건

(주)유진케임텍

신서천화력 WWT

-Smart MCC, 5억여원 납품 건

ST ENG

Nghi son2

WWT & INTAKE

-SMART MCC, 2억 3천여만원 납품 건

SMH

Nghi son2

-SMART MCC, 2억 5천여만원 납품 건

코웨이엔텍

Nghi son2 FGD WWT

-SMART MCC, PDB, 2억 2천여만원 납품 건

SAFBON

Nghi son2 WTP & CPP

-SMART MCC, 437,900 달러 납품 건 (한화 약 5억2천만원)

Hitachi Zosen

Nghi son2

-SMART MCC, 37,000 달러 납품 건 (한화 약 4천 4백만원)