

대교 합격 자기소개서

직무 : 인턴

[나의소개(성격포함)]

국적과 나이를 초월한 남다른 사교성

진솔한 말솜씨와 경청의 자세로 다양한 배경, 나이의 사람들에게 편안하게 다가가는 것은 저의 장점입니다. 아버지의 사업으로 어린시절 공단에 살면서 다양한 국적과 나이의 사람을 만나게 되었고, 그것은 대학에 진학한 후 객석안내원 아르바이트, 휴대폰 교육봉사에서도 나와는 다른 삶을 살아온 사람들과 허울 없이 지낼 수 있는 사교성의 바탕이 되었습니다. 이는 다양한 사람과 소통해야 하는 교육 관리직 업무에 있어 저만의 강점이 될 것입니다. 반면, 어떠한 일을 시작하겠다고 마음먹으면 '시작이 반이다' 라는 마음으로 우선 부딪히고 보는 성격입니다. 때문에 종종 예상치 못한 벽에 막혀 일을 멈춰야 하는 경우가 생기곤 합니다. 창대한 시작보다 완성된 마무리가 중요하다는 것을 알기 때문에 장기적인 계획을 통해 일을 진행하고자 노력하고 있습니다.

마케팅 대행사 인턴 및 공모전 수상 경험을 통한 전략적 사고

방문 학습지의 경우 지인 추천으로 인한 고객 유입이 높기 때문에 양질의 바이럴 전략을 기획, 관리하는 것이 중요하다고 생각합니다. 마케팅 대행사 근무 중, 입찰 주제였던 '신제품 광고 영상 바이럴 마케팅 제안'을 놓고 벌인 인턴 내부 비딩에서 1등을 차지하며 주요 타겟의 특징에 부합하는 바이럴 톨을 선택하고 조직화하는 역량을 길렀습니다. 또한, 브랜드스토리텔링 전략 공모전에서 입상한 경험은 일관성 있는 브랜드 커뮤니케이션 메시지를 수립, 확산시켜 고객의 신뢰와 참여를 유도하는 데 부족함이 없을 것입니다.

[지원동기]

교육의 Basic, 대교

다른 어떤 기업보다 소통과 진정성에 기초한 교육철학, 그리고 교육 시스템 체계가 확실하게 잡힌 대교에서 교육 관리 전문가로 성장하고 싶습니다. 교육 업계에 최근 'Back to Basic'의 중요성이 꾸준히 언급되고 있습니다. 단기간에 매출을 올릴 수 있는 '요령'이 아닌 교육의 진정성을 회복하여 교육의 효과성을 보장하는 기본으로 돌아가고 있는 것입니다. 이러한 관점에서 볼 때 대

교는 Basic '그 자체' 입니다. 철저히 고객과의 신뢰를 통해 이익을 창출하는 곳. 바로 이곳이라면 일시적인 '바람'이 아닌 지속적인 '성장'을 할 수 있다고 생각했기에 대교의 문을 힘차게 두드립니다.

과외로 중학교 1학년 내신을 지도했을 당시, 책상 앞에만 앉으면 몸이 비비 꼬이던 학생의 학습 태도를 개선한 경험이 있습니다. 수업 스케줄, 진도량, 평가 및 보상 방법에 조금씩 변화를 줌과 동시에 학생과의 교육 상담 시간을 늘려 문제의 원인을 함께 고민해 나갔습니다. 3주가 지났을 무렵, 마침내 긍정적인 변화가 일어나기 시작했습니다. 3시간 수업에 단 20분을 쉬고도 온전히 집중 할 수 있는 집중력은 물론, 평균 점수 32점 향상을 이끌어 낼 수 있었습니다. 경험에서 우러나오는 교육에 대한 진정성을 바탕으로 대교의 참된 교육 실현, 그리고 더 나아가 대교를 글로벌 교육기업으로 한 단계 더 성장시킬 수 있는 동력이 되고 싶습니다. 세계 곳곳에서 또 한 번의 역사를 만들게 될 대교의 순간순간에 함께하고 싶습니다. 그 기회를 간절히 바랍니다.

