

# [BC카드] 합격 자기소개서

직무 : 영업

1. 목표하는 삶은 무엇이며 그것을 위해 어떤 노력을 해왔는지 자신의 인생 스토리를 소개해 주십시오. (가치관, 성장과정, 특기 중심으로 / 인턴, 공모전, 해외어학연수 경험은 제외) 1000자

## ① 발전하는 삶

「최고의 탐정에게서 얻은 영감」

셜록홈즈의 팬인 저는 `모든 답은 현장에 있으니, 항상 주변을 관찰하라`는 말에 큰 영감을 받았습니다. 그 후 항상 주의 깊게 주변을 살피고, 문제점이 있다면 그 이유를 분석해, 기민하게 대응책을 찾았습니다. 또 분위기를 잘 파악해서 그 상황에 알맞은 행동을 정확히 인지하고, 사람들이 저에게 원하는 것은 말하기 전에 미리 처리하려고 노력했습니다. 그 덕분에 함께 일하는 사람들과로부터 '너 센스 있다'는 말을 자주 듣습니다.

「문제를 알아야 답이 보인다」

상황을 냉철하게 분석하고, 문제점을 파악하려고 노력해왔습니다. 모 기업 서포터즈로 활동하며 대학생 대상 홍보 방안을 기획했습니다. 기존의 홍보 팸플릿을 나눠주는 방식은 사람들이 거부감을 느낀다는 것을 알았고, 새로운 홍보 방식을 생각해냈습니다. 더운 날, 유동인구가 많은 곳에 천막을 세우고, 슬러시를 나눠주었습니다. 그리고 홍보 팸플릿은 눈에 잘 띄는 곳에 진열만 해주었습니다. 슬러시를 먹는 동안 사람들은 스스로 팸플릿을 보기 시작했습니다. 이 방식을 통해 홍보 거부감을 줄이고 홍보효과를 거두어 홍보기간 동안 신규개설 목표치를 30% 초과달성 했습니다.

## ② 소통하는 삶

「경청의 중요성」

소통을 잘하기 위해서는 제 의견을 명확하게 전달하는 것이 중요하다고 생각했습니다. 하지만 여러 대외활동을 통해 많은 사람을 만나고 소통하면서 때로는 잘 듣는 것이 말하는 것보다 잘 말하는 것보다 훨씬 중요하다는 것을 깨달았습니다.

고시를 2주 앞두고 여자친구와의 갈등으로 힘들어하는 선배의 이야기를 들어준 적이 있습니다. '어떻게 해야 할까'라고 고민하는 선배에게 저는 많은 말을 하지 않고 그저 귀 기울여 들어주고 위로의 말을 건넸습니다. 시험이 끝난 후 선배에게 들어줘서 고마웠고, 그때 제가 들어준 게 정말 큰 힘이 되었다는 연락을 받았습니다. 때로는 열 마디 말보다 경청하는 것이 훨씬 더 많은 것을 전달해 줄 수 있다는 것에 확신을 준 경험이었습니다.

**2. BC카드에 지원하게 된 동기와 입사 후 이루고 싶은 중장기적 목표에 대해 구체적으로 기술해 주십시오. 500자**

「소통을 통해 아시아 NO.1으로!」

인도네시아에 합작사를 설립하는 등 BC카드선진 금융기술을 통해 아시아 시장에 적극 진출하고 있습니다. 이때, 제 소통능력으로 신시장 개척에 기여할 수 있을 거라 확신해 지원하게 되었습니다.

고객과의 소통을 통해 얻은 시장 이해를 바탕으로 최적의 마케팅전략을 개발하여 국내외 마케팅을 총괄하는 최고의 전문가가 되고 입사 후, 단기적으로 마케팅부서의 특징을 철저히 이해하고, 맡은 일에는 끝까지 책임지는 자세로 맡은 업무에 대체 불가능한 인재가 되겠습니다. 또 믿고 배울 수 있는 롤모델을 찾아, BC카드의 구성원으로서 나아가야 할 방향을 올바르게 설정하겠습니다. 장기적으로, 해외에 진출시 소통의 부재로 발생하는 비효율을 줄이기 위해 국내외 마케팅 부서간 커뮤니케이션 시스템을 구축해 시장의 정보가 원활히 공유되는 업무환경을 구축하겠습니다. 또, 다년간 경험을 후배들과 나누며 BC카드의 마케팅 분야를 이끌어 나갈 새로운 인재를 육성하겠습니다.

**3. 공동의 목표를 달성하기 위해 타인과 협업했던 경험과 그 과정에서 본인이 수행한 역할, 그리고 해당 경험을 통해 얻은 것은 무엇인지 구체적으로 기술해 주십시오. 500자**

「팀플레이어」

모 기업 서포터즈로 활동할 때, 팀장을 맡아서 주도적으로 홍보를 실행할 기회를 얻었습니다. 대학 인근에 위치한 지점 특성상 방학 때는 홍보효과를 보기가 쉽지 않았습니다. 성과에 대한 조바심이 날 때쯤, 팀원 두 명의 활동 참여가 현저히 줄었습니다. 그 때문에 팀원이 모여 의논하는 자리를 마련했고, 그 자리에서 그들은 팀장인 제가 실적을 강요하는 것 같고 일할 때 감시 받는 듯했다고 말했습니다. 이에 저는, 의욕이 과했던 부분을 인정하고 다 같은 팀원이라는 마음으로 대하겠다고 약속했습니다. 그 후 회의 때도 제 생각을 관철하기보다는 서로의 의견을 듣고 거기에 덧붙이는 방향으로 나아갔습니다. 그 결과 나중에 모든 팀원이 열심히 참여하고 함께 더 나은 홍보 방안을 모색했습니다. 그 중 여러 어학당을 찾아가서 외국인을 타겟으로 한 한류연계상품을 홍보한 것은 기대이상의 반응을 보여 좋은 실적을 올릴 수 있었습니다. 멀리 가려면 함께 가야 한다는 말을 되새기는 경험이었습니다

**4. 예상치 못한 문제의 발생으로 계획대로 일이 진행되지 않았을 때, 책임감을 가지고 적극적으로 문제를 해결한 경험과, 그 경험을 통해 얻은 것은 무엇인지 구체적으로 기술해 주십시오.**

「영어토론대회」

저는 제1회 중앙대 총장배 영어토론대회 개최했습니다. 총장님을 만나 대회의 취지를 설명했고, 대회 개최를 허가 받았습니다. 담당 부서의 직원들과 협의해 예산을 확정 받고, 기획단을 구성해 업무를 분담했습니다. 큰 어려움을 겪었던 참가자 모집은 학생들이 직접 참여한 홍보영상과 많은 학생들의 시선을 끌 수 있는 쇼 디베이트 홍보를 통해 해결했습니다.

모든 준비가 끝날 때쯤 신종플루가 유행했습니다. 참가취소가 속출했고 담당 부서도 대회를 취소하는 게 어떠냐고 했습니다. 저는 이에 굴하지 않고, 안전하게 대회를 치를 방법을 고민한 뒤 담당자를 설득했고, 참가 취소 팀에도 일일이 연락했습니다. 대회 날, 중앙대 병원과 연계하여 마스크와 손 소독제를 준비했고, 입실 전 참가자들의 체온을 확인해 고열이 있는 인원은 참가를 제한했습니다. 이러한 노력 덕분에 무사히 대회를 마칠 수 있었습니다. 어려운 상황에서도 쉽게 포기하지 않는다면 좋은 결과를 얻을 수 있다는 것을 배웠습니다.

**5. 본인이 희망하는 업무는 무엇이며, 업무 수행에 필요한 역량을 갖추기 위해 어떠한 노력을 했는지 구체적으로 기술해 주십시오. 500자**

「현장에서 배운 소통의 중요성」

영업에서는 무엇보다 고객과의 소통이 중요하다고 생각합니다. 소통을 통해 고객의 니즈를 정확히 파악하고, 거기에 알맞은 영업 전략을 세우고 실행하여 새로운 수요를 창출해 낼 수 있기 때문입니다. 저는 인턴, 홍보대사 등 다양한 현장경험을 통해 많은 고객들을 만나 대화를 나눴습니다. 그러면서 고객의 말에 귀 기울이는 법과 고객들이 원하는 것을 빨리 캐치하는 법을 익혔습니다. 또, 고객의 이해가 중요하기 때문에 같은 내용이라도 고객들이 이해하기 쉽게 전달하려고 노력했습니다. 동료들 앞에서 쉬운 말로 상품을 설명하는 연습을 했고, 피드백을 받아 미흡한 점을 꾸준히 보완했습니다.

인턴 당시, 새로 나온 상품의 특징을 정확히 파악하지 못해 설명 중에 더듬거려서 고객의 신뢰를 얻지 못한 적이 있습니다. 그 후로는 홍보하는 상품에 대해서 제대로 전달할 수 있도록 철저히 공부했고, 직접 만든 설명서와 피켓으로 전달력을 높이려고 노력했습니다