

보령메디앙스 합격 자기소개서

직무 : 전직군

내 삶의 팔 할은 도전이었다

제가 어렸을 적부터 경찰청 자율방범대원으로 활동하신 어머니는 "네가 잘할 수 있는 일로 세상에 기여한다면 그것도 봉사다."라고 늘 말씀하셨습니다. 대학에 입학한 후 제가 잘할 수 있는 길을 찾기 위해 노력하였습니다. 패션, 식품, 마케팅, 교육, 의료, IT 분야의 대외활동과 아르바이트 등. 누군가는 한 우물을 파라고 하지만 전 한 우물을 파기까지 다양한 땅을 찌르고, 파고, 뒤집어 보는 시간이 필요하다고 생각했습니다. 대신 어느 한 분야도 '대충' 경험하려 하지 않았습니다. 예술의전당에서는 4년간 관람객을 응대하고 돌발 변수를 컨트롤하며 고객 중심의 커뮤니케이션 역량을 길렀고, 해외 봉사단 사무국에서는 후원사들로부터 기증받은 물품의 입고, 출고, 재고를 관리하며 발생하는 비용 손실을 최소화하는 법을 배울 수 있었습니다.

다양한 산업에서 쌓아온 경험들은 필요한 정보의 수집과 분석, 그리고 통찰력 측면에 있어 큰 자산으로 활용될 수 있을 것입니다.



- 성격의 장단점

스스로의 기준을 뛰어넘는 강인함

친구들에게 종종 "너 정말 독하다."라는 말을 들을 때가 있습니다. 관심이 있는 분야에는 스스로가 정한 기준에 도달하기까지 최선의 노력을 다하기 때문입니다. 학부과정 중 브랜드에 스토리를 결합하여 가치를 더하는 작업에 흥미를 가지게 되었습니다. 해당 분야에 더욱 배우고 싶다는 갈망으로 동기와 함께 팀을 결성해 Case Study를 결성하였습니다. 한 학기 동안 열띤 토론과 학습의 시간을 보내고 실제 외식 업체 브랜드스토리텔링 전략 기획 공모전에 출전하였습니다. 그동안의 노력을 갈고 닦아 '브랜드간 시너지를 통한 포지셔닝 전략'이라는 주제로 출전하였고, 그 결과 장려상의 영예도 얻을 수 있었습니다.

반면 불편한 상황이 연출되는 것이 싫어 타인에게 맞추려고 하는 경향이 종종 있습니다. 상황을 객관적으로 판단해 팀에서 자신의 역할과 책임을 분명히 하는 것이 먼저라는 것을 잘 알기에, 개인의 감정보다는 팀원들과 협력하여 더 높은 목표를 향해 전진하겠습니다.

- 입사 후 포부

문화컨텐츠와의 결합을 통한 판매전략 기획

영유아 주력 사업의 강점 중 하나는, 실구매자들의 편익을 도모할 수 있는 다양한 서비스를 제품과 결합해 시너지를 창출할 수 있다는 점입니다. 따라서 쇼핑, 테마 여행, 스포츠, 음악 등 이종 산업 간의 접목을 통해 고객들이 제품 구매를 통하여 체감할 수 있는 혜택을 늘려가는 한편, 제품의 우수한 품질을 알릴 수 있는 추가적인 채널을 확보하겠습니다.

이를 위해 첫째, 정보의 맥을 집어내겠습니다. 전략 수립은 기획에서부터 실행 후 성과 분석까지 철저히 실행 목적에 부합하는 일련의 리서칭 작업이 선행되어야 한다고 생각합니다. 시작부터 끝마무리까지 모든 정보를 꼼꼼히 계획하고 분석하여 고객이 진정 원하는 것을 찾아내겠습니다. 둘째, 소비자의 의견을 모니터링하여 서비스 만족도를 떨어뜨리는 문제점을 차근차근 개선해 나가겠습니다. 특히 구매자에 대한 깊이있는 FGI를 바탕으로 프로모션 운영 전략이 그들의 문화를 반영하고 공감을 얻을 수 있도록 이끌겠습니다.

