

휴온스 합격 자기소개서

직무 : 영업

성장과정

저는 자신 있고 당당하게 살아가길 바라는 부모님 아래 2남 중 첫째로 태어나 어머니와 아버지의 세심한 배려와 사랑 속에서 유년기를 보냈습니다.

사춘기에 접어 들어서도 별다른 말썽없이 차분하고 조용하게 지내왔지만 장남이라는 인식이 늘 제 머릿속에 남아있어서 그런지 어리다고 투정부리기 보단 부모님께 든든한 힘이 되어드리고 싶다는 생각을 하며 청소년 시절을 지내왔습니다.

고등학교 입학 후 운동을 좋아하여 친구들과 축구팀도 만들어 활동하면서 평소 낮가림하는 성격이 사춘기를 겪고 있는 이 시기때 많이 달라진 계기가 되지 않았을까 돌이켜 생각해봅니다.

남 앞에 나서기보다는 뒤에서 묵묵히 제 자리에 충실했던 학창시절과 달리 '운동을 하면서 좀 더 적극적이며 와일드하다'는 말을 들을 정도로 진취적이고 도전적인 모습으로 바뀌었습니다.

대학에 들어간 후 군 복무를 마치고 나서는 깊이 사고하는 행동을 지니게 되었으며 이로인해 사회를 보는 시야가 좀 더 넓어졌습니다. 또한 학업성적에도 조금씩 관심을 가지게 되었으며 무슨 일을 하든지 항상 맡은 일에는 열심히 하고 최선을 다하는 모습을 갖추자는 신념을 가진채 지금 이순간까지 하루하루를 생활하고 있습니다.

성격 및 생활신조

[계획적이고 끈기 가득한 생활습관]

저의 장점은 장남이라 모든 일에 있어 계획적이고 체계적으로 시작부터 끝까지 스스로 찾아서 하는 성격이며 남들보다 책임감을 갖고 맡은 바 일을 묵묵히 수행하는 모습이 저의 장점입니다.

또한 자신의 의견을 분명히 하며 냉철한 판단력을 내리는 것 또한 저의 큰 장점이라고 생각합니다.

단적인 예로 작년에 친구와 함께 SK나이트 대학생 아이디어 공모전에 응시한 적이 있었는데 많은 사전 준비와 함께 순차적으로 기획하고 끝까지 포기하지 않고 도전해서 최우수상을 수상했던 경험을 간직하고 있습니다.

공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

[고집스럽고 좋고 나쁨이 뚜렷한 성격의 나]

음식을 먹든지 운동을 하든지 어떤일 하나를 시작하면 일단 만족스런 결과를 얻을 때까지 붙잡고 끝까지 실행하는 편이 다소 고집스러워 보일수 있고 좋고 싫음이 명확한 편이라 주변 사람들과의 만남에서 주로 결단력을 내릴때 제가 많이 나서서 하는 편이라 주변에서 보기에는 독단적으로 보일수 있을거 같아서 이점을 항상 머릿속에 생각하면서 행동하려고 많이 노력하고 있습니다.

직무기술 및 경력

[적극적인 성격, 건강한 인성, 철저한 자기관리]

영업직에서 성공하려면 많은 것이 복합적으로 필요하겠지만 개인적 견해로는 적극적인 성격, 건강한 인성, 철저한 자기관리가 꼭 필요한 요소이며 가장 중요시 되는 부분이라 생각합니다.

영업직은 우선 자기관리가 철저해야 효율적인 시간관리와 체력을 유지할 수 있고 몸과 마음이 건강해야 일을 하더라도 좀 더 집중할 수 있고 자신의 능력치를 최대한 발휘할 수 있게 된다고 생각 되기 때문입니다.

참고로 저는 7년간 활동하고 있는 스포츠 동호회가 있는데 이때까지 활동하는 기간내에 지각이나 불참을 연 5회이상 해본적이 없을 정도로 항상 적극적이고 즐거운 마음으로 활동하고 있습니다.

또한 적극적인 성격을 가지고 있으면 사람들과의 만남에서 대화를 어색하지 않고 자연스럽게 유도할 수 있고 긍정적으로 사람을 비추어 바라볼 수 있게 되는 장점이 생기게 되며 여기에 더불어 좋은 인성과 환한미소를 갖추고 있다면 대화의 쟁점에서 좀 더 신뢰감을 줄 수 있을 뿐더러 상대방으로 하여금 조금이나마 더 큰 매력을 느낄수 있게 해줄 것입니다.

앞에서 이야기한 3가지 요소를 저는 가지고 있다고 생각되며 위의 3가지 요소가 충족되고 실무를 통한 경험이 좀 더 쌓이게 된다면 자기만의 확고한 영업 마인드와 스킬까지 더해져 영업직에서 훌륭한 인재가 될수 있을거라 저는 확신합니다.

지원동기

영업이라는 것은 회사가 추구하는 아이템의 제조, 생산, 유통부분부터 시작하여 마케팅 기획과 소비자의 구매심리, 분석패턴 등 종합적인 부분을 파악할 수 있어야만 영업이라고 생각합니다.

대학원에 진학하여 스포츠 산업경영을 세부전공으로 전공하면서 브랜드 영업과 기획 쪽에 많은

관심이 생겼으며 그 중에서 특히 영업부문이 회사의 브랜드 가치를 높이고 경영적인 면에도 필수적인 항목이라는 것을 알게 되었습니다.

평소 여러 스포츠 동호회 활동을 하면서 사람과 사람 관계를 중요시 하는 저에게는 영업직이 저에게 적합한 직종이라는 것을 몸소 알게 되었으며 대학생할을 하는 동안에도 스키 강사 및 스포츠 관련 아르바이트를 하며 사람들과의 교류를 많이 해왔던 만큼 영업부문에서 저의 열정을 마음껏 펼치고 싶어서 지원하게 되었습니다.

입사후 자신의 모습

저의 입사 후 포부는 영업 분야에서 열정을 다하여 전문 영업인이 되는 것이 저의 포부입니다.

따라서 영업부문에서 근무한다는 것은 이러한 꿈을 위함이라고 할 수 있습니다. 저의 입사 후 포부는 현 위치에 안주하기 보다는 목표를 찾고 노력해서 스스로 자신을 키워나가는 것입니다. 어떤 곳에서 어느 모습으로 있든지 누군가가 인정해주기를 바라기 보다는 먼저 인정받을 수 있도록 노력하는 사람이 될 것입니다. 또한 좋은 회사가 아닌 좋은 직원이 있었기에 그 기관이 빛날 수 있는 회사의 일원이 되고 싶습니다.



상별사항

[SK나이스 대학생 아이디어 공모전 1등]

스포츠 용품과 스포츠 구단에 관심이 많았던 저는 2011년부터 스포츠 관련 공모전에 응시하기 시작 하였습니다. 단순히 스포츠에 관심을 가지고 있는 것에 끝내지 않고 제가 경험했던 사실을 토대로 좀 더 나은 아이디어 창출을 내보자는 것이 공모전을 응시하는 취지였습니다.

그 중에서 특히 경기장 시설 이용시 불편 했던 부분과 현 시대에 맞는 스마트 앱 활성화 방법 등을 개선시키고 싶은 마음에 이 두가지 부분에 중점을 두고 공모전을 준비하였고 다행히 1차 PT 심사 합격을 하게 되어 부족한 부분을 좀 더 보완하여 2차 PT 발표까지 하게 되었는데 타 팀과 다르게 현실적으로 활용할 수 있다는 점과 창의성 부분에서 좋은 점수를 얻어서 1등 최우수상을 받게 되었습니다. 약 500개의 참가팀 속에서 실시된 공모전 자리에서 등수상 발표와 함께 수상대에 섰던 그 순간이 얼마나 뿌듯하고 기뻐하는가는 경험해보지 못한 사람은 알수 없을 것입니다. SK 공모전을 통해서 '열심히 노력하고 도전하면 반드시 이루어진다'는 점을 몸소 느낄 수 있었고 또한 저에 대한 자신감을 가질수 있었던 좋은 시간과 경험이었습니다.