

약손명가 합격 자기소개서

직무 : 전략기획

[지원분야 관련 경험 및 나만의 강점]

마케팅 대행사 인턴 경험을 통해 얻은 전략적 사고와 창의력

첫째, 실제 입찰 주제였던 '신제품 광고 영상 바이럴 마케팅 제안', '신제품 연간 마케팅 운영 방안 제안'을 가지고 벌인 인턴 내부 비딩에서 각각 1등과 2등을 차지하며 예산과 KPI를 고려한 마케팅 전략 기획법을 학습했습니다. 타깃의 특징과 마케팅 목적에 부합하는 커뮤니케이션 톨을 선택하고 조직화하는 것은 물론, 프로모션별 비용을 하나하나 고려하여 운영 예산을 책정하고 실질적인 마케팅 도달 범위를 산정했습니다. 이 같은 경험은 마케팅 전략을 도출하는 데 있어 업무 파악 시간 단축과 실현가능성 있는 결과물을 내보이는 데 부족함이 없을 것입니다.

둘째, 마케팅 트렌드 사례조사 및 효과성 분석 경험을 바탕으로 한 창의적인 업무가 가능합니다. 다양한 국내외 마케팅 사례들을 서칭하는 업무를 맡아 매출에 대한 실질적 기여도를 분석하는 일을 하였습니다. 적어도 일주일에 3건씩 이슈화된 마케팅의 원인, 차별화 포인트, 기여도 측면으로 나누어 스크랩하고 이를 인턴들과 공유했습니다. 이는 기존 마케팅 사례의 '모방'이 아닌 '접목, 응용'을 통해 약손명가만의 새로운 마케팅 기회를 발굴해 내는 데 부족함이 없을 것입니다.

영업 현장의 이해를 가져올 커뮤니케이션 능력

마케팅은 실질적으로 판매가 이루어지는 영업 현장과 가장 중요한 관계를 맺고 있습니다. 해외 봉사단 사무국 근무 중, 25개국으로 파견될 총 80팀의 출국일정을 관리하며 소통 능력을 길렀습니다. 나담 축제, 라마단 기간과 같은 각국의 기념일과 현지 기관의 사정으로 인하여 하루에도 수십 번 봉사단원들의 파견일정을 조율하는 어려움이 있었습니다. 특히 모든 부가 서비스들의 발효일이 그 파견일정에 맞춰 세팅된 터라, 그때마다 봉사단원 명단 DB 업데이트는 물론 대행사들에 변경 사실을 실시간으로 전달하는 것도 저의 몫이었습니다. 수시로 DB를 업데이트해 팀원들과 공유하고 이를 다시 보험사와 여행사에 보고하는 일은 결코 쉽지 않았지만, 그 과정을 통해 공동의 목표달성을 위하여 상대방과 함께 최적의 방안을 도출하는 눈을 키울 수 있었습니다. 그 결과, 320명 전원을 각자의 파견국으로 무사히 출국시킬 수 있었습니다. 입사 후, 영업 현장에서의 판매 동향은 어떠한지, 어떠한 서비스를 고객이 필요로 하는지 등 다양한 의견을 귀담아 들어 약손명가가 고객에게 더 나은 서비스를 제공할 수 있도록 지원하겠습니다.

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