

취업 스포일러

- 동아오츠카 합격자기소개서 모음편



동아 오츠카

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	동아오츠카	영업

상세공고 보러가기

연봉정보

자소서 항목

합격스펙

면접족보

최신뉴스

공채총정리

기업별 공채속보 확인

인크루트 합격자소서 모음집 활용방법!

- 1 Ctrl+F를 눌러, 보고 싶은 기업명(계열사명)이나 직무를검색하여 원하는 자기소개서 내용을 확인한다!
- 2 합격자기소개서를 토대로 자기소개서를 작성하고 인크루트에서 무료 컨설팅을 받는다!
- 3 아래 서비스를 활용하여 합격에 한 발 다가간다! (클릭하면 이동 가능)



어학변환



글자수 세기
/ 맞춤법검사



학점변환



자기소개서
샘플



이력서
사진 수정



이력서양식



합격
자기소개서



기업별
자소서 항목



면접 족보



자소서 컨설팅



면접 후기

동아오츠카 / 직무 : 영업

→ [원문보기](#)

1. 지원 동기

현재를 읽는 지혜로움

학창시절, 저와 제 친구들은 급식실로 향할 때마다 맑게 갠 하늘처럼 경쾌하고 명료한 “포카리스웨트” CF의 멜로디를 흥얼거리곤 했습니다. 동아오츠카의 대표 상품이라고 할 수 있는 포카리스웨트는 그만큼 소비자와 가깝게 있습니다. 2017년 4000억 달성이라는 목표가 절대 어렵지 않을 것이라는 희망을 보여줍니다. 그러한 혁신적 발전의 한 축을 담당하기 위한 유능한 영원사원이 어느 때보다 필요하다고 하겠습니다. 사람들 사이에 있을 때 활력이 넘치고 사람과의 소통에서 행복을 발견하는 저에게 영업사원은 천직이라고 생각합니다. 대학생의 신분으로 겪어야 했던 가정 사정으로 자칫 학업을 중단할 위기에 부딪친 적이 있습니다. 저는 빠른 판단으로 자원입대하여 군 복무를 마쳤으며 군복무시절 자신의 미래를 깊이 생각하고 계획할 수 있었습니다. 살아가면서 만나게 되는 크고 작은 난관들은 모두 견딜만하다고 생각합니다. 그러나 그것은 현실을 직시하는 긍정적 사고와 실패를 두려워하지 않는 젊은이다운 도전을 시도할 때 가능합니다. 적극적인 사고와 실천하는 인재를 찾는 동아오츠카의 인재상이 제 삶의 목표와 일치한다고 생각하여 망설임 없이 지원하였습니다.

2. 성격의 장단점

즐기는 사람이 이긴다

저는 사람들과의 소통을 즐기는 성격으로 누군가와 어울리는 것을 즐깁니다. 대화의 중심에서 분위기를 이끌어 나가고 항상 웃는 저는 영업사원의 업무를 즐길 수 있습니다. 누군가 대단히 침울한 얼굴로 의논을 청한다고 해도 저는 상대방이 웃으며 고개를 끄덕일 때까지 이야기를 듣고 공감해 줍니다,

만약 제가 동아오츠카의 영업사원 신분으로 점심을 먹어야 한다면 식사 후 자연스럽게 포카리스웨트를 들고 산책할 것입니다. 혹 자사직원이 아닌 사람이 옆에 있다면 아무 설명 없이 포카리스웨트를 권하여 함께 마시며 담소를 나누겠습니다. 저의 개운한 표정만으로도 그 사람은 동아오츠카의 고객이 될 것입니다.

저는 이처럼 매사에 적극적인 성격으로 평소 부지런하다는 평을 듣습니다. 간혹 적극성이 지나쳐 못 본 척해도 될 일일까지 관여하는 버릇이 있습니다. 단점이라고 할 수도 있지만 그물을 많이 던져야 고기를 잡을 확률이 높

다는 말을 믿는 저는 저의 단점이 영업 사원에 있어서는 장점이 될 수 있다고 확신합니다. 즐기는 사람은 노력하는 사람을 앞지를 수 있다고 생각합니다.

3. 입사 후 목표

아, 그 사람.

2017년 매출 4000억 달성이라는 동아오츠카의 목표의 중심에 서기 위해 적극적으로 임하겠습니다. 기업의 최일선에서 고객과 만나는 영업사원은 그 기업의 얼굴입니다. 고객이 무엇을 원하는지 파악하는 것도 중요하겠지만 원하기 전에 제공하는 자세를 갖겠습니다. 저는 거절을 두려워하지 않는 영업사원이 되겠습니다. 신규고객을 만드는 일도 중요하지만 기존 고객을 잃지 않는 일 또한 매우 중요합니다. 고객과 기업은 서로의 필요에 이루어지는 관계이지만 보다 인간적인 접근과 진심 어린 관리로 고객 그 이상의 관계를 맺겠습니다. 동아오츠카가 필요한 고객이라면 자연스럽게 떠오르는 이름이 되겠습니다. 그런 영업사원이 되기 위하여 몸과 마음이 함께 건강하도록 자기 관리에 철저하겠습니다. 관련 분야의 공부도 게을리하지 않겠습니다. 만약을 위해 공부했던 이미지메이킹과 스토리텔링이 제 업무에 크게 도움이 될 것이라 생각합니다. 안정이란 침체일 뿐이라는 생각을 늘 잊지 않습니다. 5년 후, 십 년 후에는 동아오츠카뿐이 아닌 동종 업계의 모든 관계자가 '아, 그 사람.' 하고 고개 고덕이는 영업분야의 최고 인재가 되겠습니다.