

MBC 플레이비 합격 자기소개서

직무 : 운영본부 영업부

자신의 성장과정과 학창시절 및 성격의 장단점을 간략하게 소개하여 주십시오.

필요한 사람이 되자.

'우애하며 필요한 사람이 돼라.' 가훈입니다. 항상 필요한 사람이 되기 위해 노력한 저는, 반장이나 과대표, 총무 등 리더 역할을 통해 구성원들을 이끌고 결과물을 만들어 내며 '필요한 사람'이란 자기 임무에 충실하며 창의적으로 사고하는 사람이라는 결론을 얻었습니다. 어떤 위치에 있더라도 맡겨진 일을 이루어 내고 작은 것이라도 의견을 냈습니다. 학창시절 아르바이트를 하며 업무 단축과 매출 증대를 위해 메뉴 세팅법과 대기 고객의 관리법을 제안하였고 본사에서 채택돼 신규 매장 점장으로 추천을 받았던 경험이 있습니다. 또한 보험회사 영업사원으로서 근무했을 당시 기존의 고객 관리법을 개선하고자 고객 관리법의 문서화를 제안하였고 제가 만든 체크리스트는 팀원들의 매출을 10% 이상 상승시켰습니다. 이러한 성과들은 제가 조직에 성공적으로 적응하였고 필요한 사람이라는 방증이라고 생각합니다.

장점 : 우직함, 단점 : '덜렁이', '플랜맨'이 되다.

한번 결정한 사항에 대해 우직한 태도로 임합니다. 'Nissi 축구 선교회'에서 8년을 활동했습니다. 좋아하는 축구와 사회에 대해 배울 수 있다는 장점에 오랜 시간 함께 했습니다. 그리고 보험영업을 4년 가까이 했습니다. 이직률이 높은 보험영업이지만 열정적으로 임했고 32명의 동기 중 최후 2명 중 한 명으로서 회사와 지인들에게 인정을 받았습니다. 이처럼 한번 결정하면 확신을 가지고 끝까지 밀어붙이는 우직한 태도로 빠른 매출 신장을 이뤄내겠습니다. 반면 저는 일을 처리하는데 디테일에 있어서 부족합니다. 그래서 대학교 3학년 때부터 주, 월 단위의 계획표를 세워 실천한 결과 1학기 3.1이던 학점을 2학기에 3.7까지 올릴 수 있었습니다. 현재도 매일 아침 일과 계획표를 작성하고, 저녁때는 일기를 쓰면서 하루를 반성하고 있습니다.

MBC플레이비에 지원하게 된 동기와 입사 후 포부를 구체적으로 서술하여 주십시오.

대한민국의 미래를 위해

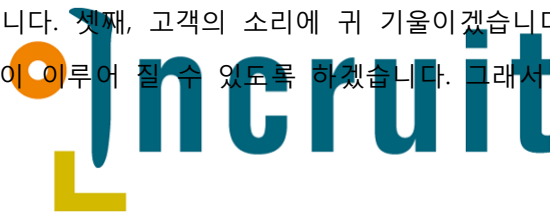
사람을 상대하는 것이 좋았고 잘할 수 있는 일이라고 생각하여 보험영업을 시작했습니다. 영업을 하는 것은 즐거웠지만 보험설계는 만족할 수 없었습니다. 많은 고민 끝에 이직을 준비하게 되었

고 다양한 직업들에 대해 새롭게 공부했습니다. 그러면서 아이들 직업 체험소인 키자니아에 대해 알게 되었습니다. 우리나라에 도입이 얼마안된 직업 체험 문화에 대해 알게 되었고 아쉬움을 느꼈습니다. 미국이나 유럽처럼 우리나라에도 진작 있었더라면 저 역시도 키자니아를 통해서 더 일찍 미래를 설계할 수 있었을 거라고 생각했기 때문입니다. 그러면서 키자니아를 널리 알리고 많은 사람들이 체험할 수 있도록 하고 싶어 졌습니다. 한국의 미래를 위해, 자라나는 아이들을 위해 직업체험이 얼마나 소중한 경험인지 널리 알려주고 싶어서 지원하게 되었습니다.

준비된 미래 설계 전문가

목표 없는 노력을 하지 않겠습니다. 정확한 목표로 노력에 비례하는 보상을 만들어 내겠습니다.

첫째, 영업대상의 확대를 통해 매출증진을 이루겠습니다. 다양한 기업체와 은행, 대학교에 단체 마케팅을 통해 보험상품을 판매한 경험을 바탕으로 목표의 2배 이상의 매출을 만들겠습니다. 둘째, 다양한 직업에 대한 전문성을 기르겠습니다. 직업체험소인 키자니아에는 현재에 대한 파악과 더불어 다양한 미래에 대한 예측도 필요하다고 생각합니다. 여러 산업분야의 인사과/전문가들과 이를 토론하여 숙지하겠습니다. 셋째, 고객의 소리에 귀 기울이겠습니다. 그리고 이를 지속적으로 보고하여 프로그램의 개선이 이루어 질 수 있도록 하겠습니다. 그래서 고객과 함께하는 키자니아를 만들겠습니다.



* 경력직 : 직장별 주요 업무 / 성과 / 직무역량 등 경력사항을 상세히 기술하여 주십시오.

* 신입 : 지원 직무와 관련된 본인의 강점을 상세히 기술하여 주십시오.

- 고객감동을 위한 'The 조용한 불꽃축제'

저의 기획력을 통해서 보험 영업 당시 고객감동을 이뤄내 팀 매출 1위를 달성한 경험이 있습니다. 당시 1위를 차지하기 위해서 모든 팀이 매출목표를 개인별로 할당한 뒤 달성하는 데 초점을 맞추었습니다. 저는 다른 팀과 차별화된 행동이 있어야 1등을 할 수 있다고 생각했고 팀워크와 고객감동을 달성할 수 있는 이벤트를 기획했습니다. 당시 여의도 불꽃 축제가 얼마 안남은 시기였는데 한강변에 위치한 회사의 통유리를 보고 아이디어를 착안해서 건물 내에서 커피나 와인을 마시면서 조용하게 불꽃축제를 즐길 수 있는 행사인 'VIP 프로젝트-The 조용한 불꽃축제!'를 건의했습니다. 제가 기획한 행사이기 때문에 전반적인 진행을 도맡았습니다. 먼저 비용의 승인을 위해 상부에 프레젠테이션을 했고 허가를 받았습니다. 또한 주차 공간 확보부터 시작해서 좌석 배치와 간단한 음료, 음악, 조명까지, 주말을 반납하며 철저히 준비했습니다. 행사결과 목표했던 팀워크와

고객감동을 달성했고 팀 매출 1위를 차지했습니다.

- 믿음직한 불꽃남자

영업사원은 높은 주인의식을 가져야 하는 집안의 맏아들이라고 생각합니다. 그래서 보험회사 영업직으로 근무할 때 내근직원들에게 '나만 믿어라, 내가 시집, 장가 보내줄게!'라고 말하며 강한 주인의식으로 업무에 임했습니다. 보험영업 3년차 때, 일이 잘 풀리며 월초부터 계약이 바쁘게 성사되며 중순에 이미 목표매출의 500%를 달성했지만 이에 만족하지 않고 목표를 800%, 사업부 1등으로 상향 조정했습니다. 밤낮없이 뛰던 마감 10일전, 우측무릎에 이상이 생겼고 김스를 하게 되었습니다. 쉬고 싶었지만 다른 동료들에게 어려운 상황을 극복하는 저의 모습을 보여주며 기운을 불어넣어 주고 싶었습니다. 목발을 짚은 채 고객들을 찾아갔고, 결국 720%의 매출, 사업부 2등으로 마감했습니다. 포기하지 않는 저의 열정은 회사 동료뿐만 아니라 고객들의 마음도 움직였다고 생각합니다. MBC플레이비의 얼굴이 되고 조직의 구심점이 되겠습니다.

- 절박함으로 성과를 만들겠습니다!

영업사원의 판단척도가 매출이어야 한다는 부분을 항상 숙지하고 있으며, 저의 매출 수치를 나타내는 숫자들이 저 자신을 충분히 어필할 수 있을 것이라 생각이 됩니다. 같은 영업이지만 새로운 분야에 도전하는 만큼 황무지를 개척하는 농부의 마음으로 임하겠습니다. 한마디 말로 천냥 빚을 갚을 수 있는 능력을 발휘할 것이며, 내가 아니면 누구도 할 수 없다는 적극적인 마인드를 가지고 직무에 임할 것입니다. 저의 절박함은 끈기와 도전을 나을 것이며 그 것이 매출과 성과에 연결되는 지름길이 될 것입니다.