

취업 스포일러

- 일진다이아몬드 합격자기소개서 모음편



ILJIN
Diamond

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	일진다이아몬드	전략영업

상세공고 보러가기 ▶

연봉정보 ▶

자소서 항목 ▶

합격스펙 ▶

면접족보 ▶

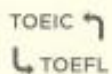
최신뉴스 ▶

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

일진다이아몬드 / 직무 : 전략영업

→ [원문보기](#)

1. 본인의 인생관을 자유롭게 기술하십시오.

‘피할 수 없으면 즐겨라’ ‘긍정은 불가능도 가능으로 바꾼다’

인생관은 두 가지입니다. ‘피할 수 없으면 즐겨라’ ‘긍정은 불가능도 가능으로 바꾼다’입니다. 사람들은 저를 일컬어 사람 좋아하고, 낙천적이며, 매사를 긍정적으로 바라본다고 합니다. 이런 평가를 듣게 된 밑바탕에는 이런 인생관이 있습니다. 살다 보면 언제나 햇볕 나는 날만 있는 것이 아니고, 비바람 불고 궂은 날도 있게 마련입니다. 다만 이를 대처하는 사람의 마음가짐이 어떠냐에 따라 궂은 날도 햇볕 나는 날처럼 여길 수 있는 것이고, 햇볕 나는 날도 궂은 날로 인식할 수 있다고 봅니다. 주변에는 가진 것이 많음에도 더 가지지 못한 것만 아쉬워하며 불만스러워하는 사람도 있습니다. 늘 인상이 흐린 이런 사람을 만나면 어쩐지 덩달아 언짢아집니다. 반면, 가진 게 적어도 항상 웃으며 활기찬 사람이 있습니다. 이런 사람은 주변인까지 행복하게 하는 마력이 있습니다. 저는 바로 이런 사람입니다. 어차피 해야 할 일, 겪어야 할 일이라면 그마저도 즐겁게 소화하자는 것입니다. 그러다보면 불가능도 가능으로 바꾸는 저력을 발휘하게도 되는 경험을 여러 차례 한 바 있습니다.

2. 지원하신 직무를 선택한 이유를 기술하십시오.

친화력 강점 발휘 회사 발전 이끌어낼 자신 있어

사람을 대하는 일을 무척 좋아합니다. 타고난 언변이 좋고, 사람 심리를 잘 간파하는 면도 있습니다. 주변에 늘 사람이 끊이지 않는 이유가 여기에 있습니다. 사무직은 한 때 해본적도 있으나, 사무실에 앉아서 일하기보다 다종다양한 사람을 만나서 제품을 설명하는 일이 훨씬 즐겁다는 것을 알게 돼 영업직을 택했습니다. 그냥 영업이 아닌 전략영업이라는 직무성격도 마음에 듭니다. 업무를 파악하고 자신의 것으로 충분히 소화해, 전략적으로 영업력을 발휘할 수 있는 장점이 있다고 생각되기 때문입니다. 저는 물건을 팔기 위한 영업만을 해오지 않았습니다.

신뢰를 팔고, 사람을 얻는 영업을 해왔습니다. 실제로 제가 영업을 하면서 맺은 인연은 물건을 판 뒤에도 지속되었습니다. 필요한 서비스를 하고, 개인적인 대소사도 챙기면서 사람과 사람으로 인연을 맺었습니다. 그랬더니 고객이 다른 고객을 소개해줘 영업력이 향상되는 효과도 맞볼 수 있었습니다. 영업이 천직인 만큼 누구보다도 훌륭히 이 업무를 수행해 낼 자신이 있어 지원했습니다.

3. 일진다이아몬드에 지원하신 이유를 기술하십시오.

‘한국 경제성장의 숨은 공로자’에 매료, 글로벌 성장에 기여하고자

영업직 모집을 알아보던 중 일진다이아몬드를 접했습니다. 이름이 독특해 어떤 회사인지 살폈고, 공업용 다이아몬드 생산업체라는 걸 알게 되었습니다. 일반인들은 잘 모르지만, 오늘날 산업현장에서는 없어서는 안 될 매우 중요한 제품을 생산한다는 점이 매력적으로 다가왔습니다. 일진다이아몬드가 아니었다면 수입에 의존해야 했는데 값싸고 질 좋은 제품 생산으로 한국의 경제가 한 뼘 더 성장할 계기가 마련됐다는 사실에도 감동받았습니다. 사실 저는 누구나 잘 아는 물건, 소비재보다 좀 더 생산적인 제품을 영업해보고 싶었습니다. 일진다이아몬드가 업계 후발주자이기는 하지만 글로벌 한 무대에서 결코 손색없는 경쟁력을 가졌다는 점을 입증하는 것은 가슴 뛰는 일이 될 것이라고 생각합니다. 영업 관련 물건과 지식을 열심히 배우고 익혀, 일진다이아몬드의 매출 증대에 기여하며 한국의 위상강화에도 보탬이 되고 싶습니다. 기회가 주어지길 기대합니다.

4. 경력사항(경력직만 기술)

자동차, 보험 영업, ‘영업왕’ 평가받기도

자동차와 보험 영업을 1~2년 한 적 있습니다. 기간이 길지는 않았지만, 팔고자 하는 제품을 면밀히 분석해 동종 제품과 비교되는 차별성을 부각해 영업했습니다. 고객이 궁금해 하고, 고객이 원하는 최적의 제품이라는 느낌이 들도록 전략을 수립해 실행에 옮겼습니다. 그랬더니 오랜 세월 일한 선배들보다 짧은 기간이지만 ‘영업왕’에 등극하는 쾌거를 이루기도 했습니다. 그렇다고 저는 저 혼자만 영광을 누리려고 하지는 않았습니다. 영업노하우를 동료들에게 전파했고, 더불어 실적이 올라가는 기쁨을 맛보았습니다. ‘행복을 파는 영업맨’으로 살고자 했습니다. 일진다이아몬드에서도 이런 능력을 발휘하고 싶습니다.