

[지원동기]

1. 저는 제가 만든 옷을 많은 이들이 입게 하고픈 목표를 가지고 있습니다

한세실업은 벤더기업으로서 국내외 많은 브랜드들의 생산을 담당하고 그 옷들은 세계시장을 무대로 판매되기에 제 목표를 실현하는데 적합 합니다.

2. 벤더기업의 업무특성이 저와 적성이 잘 맞다고 생각합니다.

패션산업이 어떻게 돌아가는지 알기위해 동대문 도매 시장에서 일을 했던 경험이 있습니다. 끈기가 있고 빠른 저의 성격적 특성들과 경험은 벤더업무에 적성이 잘 맞다고 생각합니다.

3. 한세실업은 '성장'전망이 밝은 기업 입니다.

꾸준한 주가상승, 국제적인 생산시설과 투자, 온라인 대형서점yes24의 인수 등 여러 요소들이 한세실업의 지속적이고 안정적인 성장을 증명해 주었고 최근 글로벌 의류 업체들이 중국의 생산업체들과 협력관계를 포기하면서 베트남에 기반을 마련해놓은 한세실업으로 오더가 빠르게 물리고 있다는 점 등을 보았을 때 발전가능성도 충분하다고 여겨졌습니다.

4. 한세실업은 '미래를 준비'하는 기업입니다

10년 후의 한세실업의 성장을 선두에서 견인 할 '제2의 베트남'인 미얀마에도 이미 법인설립을 마치고 생산에 돌입한 점 등은 미래에 대한 철저한 계획을 수립하고, 준비함을 알 수 있습니다. 저 역시 한세실업에 입사해서 이뤄나가고 싶은 목표와 미래에 대한 분명하고 구체적인 계획을 가지고 있습니다.

[소통과 교류에 대한 강점]



저는 도전정신이 강하고 사람들과의 교류와 소통을 중요하게 생각합니다. 대학교 2학년시절 학생들의 학교 야구잡바에 대한 수요가 많다는 것을 알게 되었습니다. 그래서 공동구매를 진행해 학우들에게 저렴하게 제공 해보고 싶었습니다. 약 50명 정도의 학생들이 신청 받아 진행 했었기에 처음에는 선호색상에 대한 의견취합에도 애를 먹었고, 금액산정이나 분배시간과 장소, 재고처리 등 여러 가지 어려움이 있었습니다. 회를 거듭해 나가면서 공동구매의 책임자로서 구성원들의 다양한 의견을 취합하고 개선점을 제안 받아 수용해가며 문제점들을 하나씩 고쳐나가 나중에는 일사천리로 공동구매가 진행되도록 하였습니다. 해외영업팀의 업무 특성상 타부서 직원들과의 긍정적인 대인관계 형성이 중요한데, 저의 소통과 교류를 중시하는 성격과 해외영업파트의 직무와 관련해 필요한 사항이 잘 부합한다고 생각합니다. 그리고 앞서 말한 경험들도 사내에서 적절한 대인관계를 형성해 나가는데 분명히 도움이 될 것이라 생각합니다.

@열정을 가지고 몰입했던 경험. 그를 통해 깨달은점.

2012년 여름에 악세사리를 만들어 착용하고 지인들에게 나누어 주었는데 반응이 좋아서 판매를 해보기로 했습니다. 직접 부자재를 사와 여러 컨셉으로 만들어서 판매를 했었습니다. 12년도 여름에는 유사한 제품을 파는 노점상들이 드물었기에 판매가 잘 되어서 하루에 순익 30만원 정도가 났습니다. 총 20일 정도를 소요하여 목표금액이었던 300만원을 모을 수 있었습니다. 이때 판매를 한 결과 각 판매장소 마다 판매가 잘되거나 부진했던 제품들이 달랐고 이를 통해 다음번 판매시에는 이전의 판매실적을 반영하여 실적을 높였습니다. 촉박함 속에서 일을 하게 되는 어려움이 있었고, 혼자 모든것을 준비했었기에 힘들었지만, 신속함과 꼼꼼함 그리고 끈기가 있는 제 성격으로 인해 성공적인

결과를 낼 수 있었습니다. 위의 경험을 통해 배운 것들도 입사하여 업무를 해 나가는데 있어 큰 도움이 되리라 생각합니다.

2) 한세실업에 입사하면서 본인이 가지게 되는 좋은 점과 나쁜 점, 기회와 위험요소에 대해 기술해 주십시오.

*한세실업에 입사하게 되면 옷을 만들고 싶었던 제 목표를 실현시킬 수 있습니다. 그동안 관심 있고 좋아하던 분야에서 근무하게 되어 어쩔 수 없이 하는 일이 아닌 정말 본인이 하고 싶었던 일을 하게 되어서 보람을 느낄 수 있다는 좋은점이 있습니다.

* 저는 하고 싶었던 일을 하는 것이기에 벤더업무 특성에서 오는 스트레스나, 많은 벤더직종 해외영업 파트 종사자들이 힘들게 생각하는 업무도 다른 사람들에 비해 긍정적으로 받아들이며 잘 수행해 나갈 수 있다고 생각합니다.

*그리고 해외 연수와 파견근무의 기회를 적극 활용하여 영업파트에서의 경험과는 다른, 많은 수의 직원들을 관리하고 해외영업부서와 현지공장을 중간에서 잘 조율하여 해외공장의 라인 스케줄을 책임지는 관리자로서의 자질도 갖출 수 있는 인재가 되고 싶습니다.

*입사 후 2년 뒤- 베트남 해외 법인에서 파견근무를 통해 그에 맞춘 영업 전략을 설계 할 수 있는 인재가 되고 싶습니다.

*입사 후 10년 뒤- 한세실업의 10년 뒤를 견인할 주역인 미얀마에 관리자로 파견 가 한세실업의 성장을 앞장서서 견인하고 싶습니다.

*입사 후 15년 뒤- 그동안 쌓아온 국내/국외에서의 축적된 능력을 바탕으로 한 브랜드의 대표를 맡아 기여하고 결과적으로는 기업 내 이윤창출의 선두주자가 되고 싶습니다.

