## < 타인과 구별되는 나만의 강점 3가지 >

## 책임감: 낭비 자산 0%에 도전하다

봉사단 사무국 근무 당시, 파견예정자 400 명이 참가하는 소양교육에서 물품 지급 및 회사 비품 관리 업무를 담당한 경험이 있습니다. 각 팀에게 12 종의 물품을 지급하기에 앞서 모든 품목, 수량을 전산화했으며 물품 수령 확인 명단을 만들어 중복 수령으로 인한 물품 낭비가 없도록 했습니다. 또한, 원활한 교육 진행이 이루어질 수 있도록 20 곳이 넘는 강의실을 일일이 돌며 기자재 세팅 사항을 체크했고, 특히 기자재 하나하나가 곧 회사의 소중한 자산이라는 생각에 강의 종료 후 장비 상태를 점검하는 일도 잊지 않았습니다. 항상 제가 맡은 업무에 대한 강한 의지와 책임감을 가지고 회사 자산을 효율적으로 운영하는 직원이 되겠습니다.

## 영업 및 마케팅적 지식 강화: 플러스알파의 역할을 해내다

직무 역량 개발뿐만 아니라, 경영학도로서 조직 내,외부 환경 변화에 발 빠르게 대처할 수 있는 거시적인 안목을 기르고자 노력했습니다. 전공 수업을 통한 이론적 지식 강화는 물론, 이를 바탕으로 유통관리사 자격증을 취득하였습니다. 이론에만 그치는 것이 아니라 브랜드 스토리텔링 전략 공모전에 출전해 장려상을 구상하였고, 마케팅 대행사 인턴회 프로그램을 수료하며 영업 및 마케팅적 지식을 강화하였습니다. 이렇게 몸으로 직접 부딪치며 배운 지식과 경험들은 복합적인 업무 연계로 진행되는 경우가 많은 총목 직무에 대한 적용계을 늘여 탁 부서의 원활한 업무 협조를 이끌어 내는 데 기여할 것입니다.

## 역지사지의 자세: 고객과 회사의 동반성장을 꿈꾸다

공연장 객석 안내원으로 4년간 근무할 수 있었던 원동력은 역지사지의 태도 때문이었습니다. 시설물 점검에서부터 공연이 끝난 뒤 배웅 인사까지, 모든 것을 고객의 입장에서 바라보고 행동하자 해야 할 일과 하지 말아야 할 일이 보다 명확해졌고 무엇보다 공연 주최측과 관람객, 회사 모두의 만족을 이끌어 낼 수 있었습니다. 올바른 역할 수행으로 조직 전체에 시너지 효과를 극대화하는 총무이자, 고객이 진정 원하는 서비스를 실현하는 하이모인으로서 역지사지의 자세를 앞서 행하는 인재가 되겠습니다.