

대웅제약 합격 자기소개서

직무 : 영업

* 대웅그룹에 지원한 동기와 입사하기 위해 어떠한 노력을 기울였는지 구체적으로 기술하시오.

제가 sales분야에 관심을 가지고 제 평생의 업으로 삼아야 겠다 는 마음을 먹기 전부터 우리 대웅처럼 가족을 든든히 지켜줄 수 있는 곳에서 일할 수 있다면 좋겠다는 생각을 하였고, 제가 관심을 가지고 추구해왔던 sales를 이처럼 훌륭한 회사에서 할 수 있다면 더 높은 목표를 세우고 달성할 수 있다고 생각했습니다. 저는 교내 동아리, 학생회부터 패스트푸드, 학원 강사 등 다양한 일을 하면서 sales 분야에 관심을 가지게 되었습니다. 특히 사람에게 꼭 필요한 것을 제공하는 일이라는 점이 마음에 들었습니다. 저는 첫째로 제가 이 일에 맞는 사람인지, 둘째로 더 준비해야 할 것이 있는지를 알아보았습니다. sales와 관련된 사람을 더 많이 만나보고, 또 관련수업을 듣거나 활동을 해보기 위해 같은 학과를 졸업한 선배님에게 연락을 해서 현장의 분위기나 업무에 관해 많은 정보를 습득하고, 심리학과 특강들을 수강하여 이 내용을 어떻게 업무에 사용할 수 있을지 스스로 생각해 보았습니다. 또 다른 사람과 차별화된 강점을 만들기 위해서 대학원 석사과정에 지원하였고, 이를 통해 전문적 지식을 쌓아 왔습니다.

* 타인과 구별되는 본인만의 특기, 차별화된 경쟁력을 설명하시오.

첫째는 대학원 진학을 통해 얻은 전문 지식에 관련된 부분과, 둘째로 다양한 사회경험을 통해 어떤 상황에서도 적응할 수 있는 적응력이라 생각합니다. 제가 4학년을 졸업하고 취업과 진학의 기로에서 진학을 선택한 이유는, 제가 제약 sales를 함에 있어 남들보다 차별화되는 장점과 자격을 갖추기 위해서였습니다. 물론 반드시 석사학위가 제약 sales에 필요하다고 생각하지는 않습니다. 하지만, 의사 혹은 약사 선생님을 상대로 하는 일이다 보니 자사 제품에 대한 전문적인 지식을 습득한 뒤 이를 정확히 전달하고 또 타사 제품과의 비교를 통해 제품의 우위를 설명하는데 있어 저는 남들과는 차별화된 경쟁력을 가진다고 생각합니다. 또한 제 목표인 제약 sales의 Generalist라는 제 목표에 다가가는데 있어 꼭 필요한 과정이라고 생각했습니다. 두 번째로 제 적성을 찾기 위해 패스트푸드 아르바이트부터 학원 강사, 그리고 4년에 걸친 실험실 생활과 학술연구용역 회사에서 연구원까지 다양한 사회생활을 해 보았고 이와 병행하여 학생회 동아리활동 등에서 제일 아래의 위치에서 한 파트의 장, 그리고 전체를 이끄는 준비 위원장으로 다양한 위치에서의 역할을 수행해 보았습니다. 그리고 이와 같은 활동 중에 sales에서 응용할 수 있는 사람들과의 소통에 관한 기술, 문서작업과 다양한 통계작업 그리고 잦은 출장과 철야를 버틸 수 있는 체력, 마지막으

로 수직, 수평적 인간관계를 다양하게 체험하여 집단에 부합하는 사람, 그리고 집단 내 자신의 위치에서 가져야 할 책임감과 마인드에 대하여 많은 경험을 해 보았고 이것 또한 저만의 강점이라고 생각합니다. 우리나라 제약 시장은 현재 제네릭과 개량신약으로 포화된 시장과 앞으로 꾸준히 개발될 천연물 바이오시밀러 시장이 혼재할 가능성이 크다고 생각하며, 이 시장에서 제가 가진 전문적인 지식과 빠른 변화와 상황에서의 제 위치를 올바르게 인식하고 판단하는 능력이 sales분야에서 남들보다 한발 더 앞서나갈 수 있는 큰 강점이라고 생각합니다.

* 지금까지 살아오면서 도전했던 경험 중 가장 큰 도전을 구체적으로 설명하고 도전 결과 성공했다면 성공의 이유, 실패했다면 얻은 교훈을 설명하십시오.

제가 나온 생명과학과에는 BIOS라는 학회 전통의 책이 있었습니다. 이 책은 자금 사정과 구성원의 무관심으로 인해 이후 실질적으로 나오지 못했습니다. 2010년도에 제가 학과 내 학술제 준비위원장을 맡으며 다른 해와의 차별성을 두고 학회의 전통을 살리며, 또 정체성과 구성원의 유대감을 살리기 위해 절판 되었던 BIOS를 다시 만들 결심을 했습니다. 당시 큰 반대를 했던 교수님, 선배님, 그리고 구성원들을 제가 하고자 하는 바를 이루기 위해 다양한 방법과 전략적으로 설득을 했습니다. 그 결과 저의 생각에 동화되고 적극적으로 참여하는 모습을 보여주었습니다. 결국 1년의 노력이 결실을 맺어 12년 만에 학회 소책자가 다시 나오게 되었습니다. 이 일은 단지 하나의 책자를 만드는 작은 일이었지만, 제가 인식한 문제를 해결하기 위해 내놓은 방법을 진행하는 과정에서 구성원에게 문제를 제기하고, 인식시키며 마지막으로 설득하여 제가 원하는 방향으로 모든 사람들의 사고를 바꿨다는데 큰 의의를 두고 있습니다. 그러기 위해서 각각의 개성을 가진 구성원을 분석하고 또 잘 통하는 주제를 찾아 전략적으로 파고든 것이 성공의 열쇠라고 생각합니다.

* 대웅그룹의 VISION속에서 본인이 어떻게 기여할 수 있는지 기술하십시오.

삶의 질 향상을 선도하는 Global Healthcare Group

현재 국내 대부분의 제약사들은 해외시장의 문을 두드리고 또 해외시장을 개척해 나가고 있습니다. 특히 중국과 같은 거대시장과 동남아시아를 아우르는 싼 노동력은 국내의 산업구조를 최적화시킬 수 있는 성공의 발판이라고 생각합니다. 이런 상황에서 우리 대웅제약이 해외시장을 안정적으로 키우고 나아가 "Global Healthcare Group"이 되기 위해서는 상생과 전문성의 가치를 높은 곳에 두어 기업의 이익뿐만 아니라 상대국의 삶의 질 향상 또한 큰 목표가 되어야 한다고 생각합니다. 제가 실험실 생활을 통해 해외의 많은 학자분들과 의견을 교환하고 실험결과를 공유하는데

있어 크게 신경을 쓴 부분은 상생입니다. 특허시장과 같이 논문이나 실험결과의 발표 역시 존각을 다투는 분야이기 때문에 서로 비슷한 실험주제로 실험을 할 경우 한쪽이 욕심을 내고 경쟁을 하다 반쪽짜리 결과로 이어지는 경우가 많았습니다. 따라서 서로의 실험을 공유하고 같이 이득이 되는 방향으로 일을 진행할 경우 예상보다 높은 가치의 결과를 가져오는 일이 빈번하게 있었습니다. 물론 이 과정에서 정직함을 통해 서로의 신뢰를 쌓는 것은 기본적으로 이루어져야 할 일이기 때문에 상생의 다음 가치로 생각했습니다. 저는 4년의 연구기간 동안 많지는 않지만 빠르게 변화하는 시장과 같은 생명과학의 선두에서 변화를 읽고 또 해외분들과 짧게나마 일을 해본 경험이 있기 때문에 우리 대응이 세계화 시장에 뛰어드는데 도움이 될 것이라 생각합니다. 또한 이 과정에서 다양한 생물학적 지식을 쌓고, 각종 물질들의 효능을 밝히고 연구했기 때문에 해외시장진출에 필요한 전문적 지식을 이해하고 또 시장진입에 활용하는데 큰 기여를 할 수 있다고 생각합니다.

* 입사 5년후 구체적 목표와 목표 달성을 위한 계획에 대해 기술하십시오.

자신이 하는 일에 있어 전문성을 갖추는 것이 단기적인 목표라면, 영업에 관련된 다양한 일을 경험하면서 그 모든 일에 전문가수준의 지식과 능력을 갖추는 "Generalist"가 되는 것이 제 중-장기적인 목표입니다. 생산자는 생산을 하고, 소비자는 물건을 구매하지만 이 둘을 이어주는 sales의 경우 양방향에서 들어오는 정보와 발생하는 상황에 따라 유연하게 대처할 수 있어야 한다고 생각합니다. 따라서 저는 최대한 빠른 시간 안에 저의 위치에 맞는 직무 능력을 기르면서 앞으로 겪게 될 다양한 상황에 대처할 수 있는 역량을 갖추고, 1년 이내에 회사의 문화를 습득하고 한명의 대응인이 되도록 노력하겠습니다. 이어 3년 이내로 제가 맡게 될 분야의 시장의 변화를 이해하고 예측할 수 있는 사람이 되어 회사와 팀에 꼭 필요한 인재가 될 것입니다. 마지막으로 5년 후 자신의 목표를 완벽히 수행할 뿐만 아니라, 팀의 100% 목표달성에 기여할 수 있는 앞서가는 사람이 되겠습니다. 또한 제 중-장기적 목표인 제약 sales의 "Generalist"가 되기 위해, 제 업무뿐만 아니라 연구와 생산, 그리고 시장의 변화를 읽을 수 있는 사람이 되어 시장에서 예측 가능한 수요를 가늠해 보고, 또 그것을 적용 및 database로 구축하여 판단의 신뢰도를 높여 시장의 변화에 민감하게 반응할 수 있는 사람이 되겠습니다. 더불어 바이오시밀러와 천연물 등의 다양한 신약의 대상이 되는 물질들의 연구논문과 출시될 신약에 관한 전문정보를 수집하고 이해하여, 앞으로 회사가 뛰어들게 되는 새로운 분야에 완벽히 대응할 수 있는 사람이 되겠습니다. 최종적으로 회사에 꼭 있어야 할 사람, 그리고 누구나 배우고 싶어 하는 한 사람의 대응인이 되는 것이 제가 꿈꾸는 5년 뒤의 제 모습입니다.