

이투스교육 합격 자기소개서

직무 : 마케팅

[이투스교육과 교육산업에 대한 생각]

교육 업계에 최근 'Back to Basic'의 중요성이 꾸준히 언급되고 있습니다. 단기간에 매출을 올릴 수 있는 '요령'이 아닌 교육의 진정성을 회복하고 고객의 Needs를 반영한 독창적이고 차별화된 교육 콘텐츠를 제공하여 교육의 효과성을 보장하는 기본으로 돌아가고 있는 것입니다. 기술의 발달로 보다 양질의 교육 콘텐츠 보급이 가능해진 오늘날, 다시 기본으로 돌아가 학생들이 진정으로 원하는 것을 찾고 건강한 교육을 정착시키기 위한 교육업계의 노력이 필요한 때라고 생각합니다.

이러한 관점에서 볼 때 이투스교육은 Basic '그 자체'입니다. 교육의 본질을 실현하고자 밤낮으로 고민하고 철저히 고객과의 신뢰를 통해 이익을 창출하는 곳. 바로 이곳이라면 일시적인 '바람'이 아닌 지속적인 '성장'을 할 수 있다고 생각했기에 이투스교육의 문을 힘차게 두드립니다.



[나에게 열정이란]

제게 열정이란 미친 듯한 몰입의 원동력입니다. 관심이 있는 분야에는 스스로가 정한 기준에 도달하기까지 최선의 노력을 다하기 때문입니다. 이러한 열정 덕분에 브랜드스토리텔링 전략 기획 공모전 참가 당시, 장려상을 수상하며 일관성 있는 마케팅 커뮤니케이션 전략을 수립하고 이끌어 가는 능력을 기를 수 있었습니다.

직접 무언가를 기획, 마케팅 해보고 싶다는 열정 하나로 시작한 가정편의식(HMR) 브랜드스토리텔링 전략 기획 공모전. 하지만 생각보다 쉽지 않았습니다. 우선 기초 지식을 보완하고자 역대 5년 치 수상작을 모두 출력해 색이 바랄 정도로 읽고 또 읽었습니다. 주말이면 아침 7시부터 밤 11시까지 쓰고 지우고를 반복하며 기획서 작성에 열을 올렸고, 동아리 선배를 찾아가 밤을 새워 첨삭을 받기도 했습니다. 그렇게 2주가 흘렀을 무렵, 트렌드 분석과 3c 분석을 토대로, 기업의 다각화 전략에도 불구하고 특정 브랜드로만 매출이 집중되는 현상의 원인을 발견할 수 있었습니다. 이투스교육의 성장은 단순 파이 나누기가 아닌 학생들의 미래를 책임지는 일이기에 그 목표와 임무를 달성하기까지 지치지 않고 노력하는 이투스교육의 성장 동력이 되겠습니다.