

# 앞선데이터시스템 합격 자기소개서

직무 : 영업

## ■ 성장과정

비록 서울 출생이지만 시골에서 많은 시간을 보냈고, 이후에는 학창 생활 동안 많은 친구를 사귀었으며, 친구나 선배와의 많은 교류를 가졌습니다. 능력이 있고 자신 있는 사회인이 되기 위해, 대학에서 자신의 계발에 많은 시간을 할애했습니다.

전자공학을 전공으로 택한 이유는 제 적성에 가장 부합하다 판단했기 때문이며 아직까지도 그 선택에는 후회가 없습니다. 대학 생활 동안 어학에 특히 관심이 있어서 영어공부에 많은 시간을 투자했으며, 군대를 카투사로 지원하여 군생활을 하는 동안 영어실력이 많이 늘었다고 생각합니다. 일상적인 영어 구사는 문제가 없다고 생각하고 영어 작문 실력도 수준급이라고 생각합니다. 제 현재의 토익 점수는 880점이지만 대학교 4학년 때의 토익 점수는 955점까지 나왔습니다. 조금만 신경을 쓰면 다시 그 점수를 회복하리라고 생각합니다. 그리고 카투사 복무 시 통신장비 정비부대에서 전자부품을 공급해주는 업무를 수행했습니다. 약 2년간 경험을 통해서 후에 해외 영업 쪽 일을 하고 싶다는 포부를 갖게 되었습니다.

## ■ 성격 및 장단점

장점으로는 매사에 신중하고 성급하지 않게 사전준비를 많이 하는 스타일이며, 이 점이 오히려 단점으로 비추어 질 수도 있다고 생각합니다. 그러나 한번 옳다고 생각되는 점에 대해서는 과감하게 업무를 추진하는 편입니다. 개인적으로는 리더형 보다는 참모형이라고 생각합니다.

## ■ 지원동기 및 입사 후 포부

비록 영업의 대부분을 H/W 위주의 영업을 주로 하였지만, H/W에서 벗어나서 SI, 솔루션 및 NI로의 영업영역 범위를 넓히고 싶어서 귀사에 지원하게 되었습니다. 대학시절부터 저의 꿈은 영업 업무를 하는 것이었습니다. 영업 업무는 꼭 어문계열이나 상경계열을 전공해야만 가능하다고 생각하지는 않습니다. 전공이 전자공학이고 어학적으로 실력을 갖추었다면 IT관련 영업 업무를 할 수 있다고 생각합니다. 그리고 개인적으로는 제 능력을 발휘할 수 있고 직원들을 위한 지속적인 교육 프로그램이 많은 회사에서 일하고 싶습니다. 자신의 계발 없이는 발전이 없으므로 이런 것

들이 충족된 귀사에서 일할 수 있었으면 합니다.

영업경험으로는 A사에서 주로 오라클 Embedded S/W 및 세일즈포스닷컴의 CRM 제품의 영업을 담당하였습니다. 또한 B사 및 IBM 협력업체에서 8년 가량 IBM 총판으로서 IBM 서버, 스토리지 등의 H/W 제품에 대한 영업을, 그리고 C사 SI영업팀에서 시스템사업파트 파트장으로서 시스템 영업 및 후지쯔 유닉스 서버에 대한 총판영업을 하면서 시스템에 대한 기본지식을 쌓았으며, 국내 여러 SI 업체 뿐 아니라 여러 채널업체와 유대관계를 쌓았습니다. IBM 및 후지쯔 H/W에 대한 유통영업을 수행하면서 총판영업의 장/단점을 파악하였습니다. 만일 귀사에서 일을 할 수 있는 기회가 주어진다면 이런 유통영업의 경험을 바탕으로 다양한 H/W 제품에 대한 영업영역을 확대해서 귀사의 발전에 일조를 하고 싶습니다.

