

# [대원제약] 합격 자기소개서

직무 : 전문의약품 영업

## 1. 지원동기 및 입사 후 포부(각 600 자 이하)

[전문의약품 시장을 리드할 대원제약]

대원제약은 저용량의 ARB 계열 고혈압 치료제 개발 하는 등 제품의 치료효율을 높여 국가 및 환자의 의료비 절감에 기여하는 대표적인 기업입니다. 혁신성과 유망성을 인정받아 ATC사업 대상 기업으로 선정되기도 하였습니다. 이렇듯 대한제약이 가진 브랜드파워로 전달하는 도전과 변화, 에너지가 아시아경기대회 근무를 통해 얻은 저의 소통 능력이 만난다면 변화를 앞당겨 추진할 수 있을 것이라는 믿음이 있기에 지원하게 되었습니다.

입사 직후 5년 동안 기존의 거래처와 새로운 거래처를 확보하면서 영업기반을 다지도록 하겠습니다. 거래처 관리를 통해 시장상황을 파악해서 의약품의 수요와 공급을 원활히 할 수 있도록 하겠습니다. 또한, 대원제약 전문의약품의 이론적 지식 습득으로 고객에 대한 신뢰를 도모하겠습니다. 10년 후에는 거래처와의 관계를 유지하면서 고객이 찾아오는 대원제약을 만들겠습니다. 믿을 수 있는 파트너가 되어 거래처를 이끌며 대원제약의 우수성을 입증하는 자리에 있겠습니다. 15년 후에는 회사의 움직임과 하나 되는 이익창출과 사람을 생각하는 대원제약의 이념으로 새로운 인재를 발굴하고 더 큰 대원제약이 될 수 있는 기틀로 자리 잡고 있겠습니다.

## 2. 생활신조 및 성격의 장단점

[맛보기 서비스로 매출 10% 상승]

호주에 있는 레스토랑에서 영업관리자로서 직원 관리 및 영업을 총괄하였습니다. 지속적인 매출 상승을 이끌려면 영업 전략개선이 필요합니다.

저는 크게 2가지 방향으로 상황에 접근하였습니다. 첫째, 구체적인 성과를 위해 가족단위 고객들을 우선으로 공략하는 영업전략을 세웠습니다. 자녀들을 데려오는 고객들께 sms 음료 1병을 무료로 드리는 이벤트를 제안하였고, 서비스에 만족한 부모들의 주문을 유도하였습니다. 둘째, 한국의 유통업체에서 시행하고 있는 시식 맛보기 서비스를 건물관리인 승인하에 건물 출입구에서 시행하였습니다.

3개월간의 지속적인 노력으로 지난 4개월간 매출이 10%가 늘어난 성공적인 영업활동을 할 수 있었습니다.

### [조급함 방지를 위한 기록 노트]

일을 빠르게 진행하려다 예상치 못했던 문제가 발생하는 경우가 있습니다. 세무법인 인턴 근무하면서 원천징수이행상황신고서를 작성하였습니다. 이전 업무인 근로소득지급명세서에서 숫자의 오타를 냈습니다. 이로 인해 불필요한 업무시간이 생겼습니다. 이를 계기로 급한 성격에 대해 많은 반성을 하게 되었고, 그래서 저는 이 같은 단점을 극복하기 위해 '반성 노트'를 쓰고 있습니다.

### 3. 본인이 해당직무를 잘 수행할 수 있는 이유와 해당직무에 대한 본인의 Vision

[손윗사람과의 소통에 자신 있습니다.]

2014년 인천아시아경기대회 의무실에서 봉사자로 활동했습니다. 인하대학교병원에서 파견되는 의사 및 간호사들을 관리 및 통역하는 업무를 맡았습니다. 의사 및 간호사분들을 관리하기는 쉽지 않았습니다. 특히, 손윗사람과 함께 업무를 진행함에 있어서 어려움이 있었습니다.

병원 직원에게 파견될 24명의 의사 리스트를 요청하여, 그들의 사전 정보를 획득함으로 대응을 달리하여, 함께 업무처리 하시는 의사 및 간호사분들이 배려심을 느낄 수 있게 하였습니다. 매일 함께 식사를 하면서 공감대가 형성될 수 소재를 찾아 소통하였고, 원활한 업무처리가 가능하였습니다. 또한, 근무 중에는 최대한 편안함을 느낄 수 있도록 서비스를 함으로써 그들의 역할에 도움을 드렸습니다. 노력의 결과, 성공리에 인천아시아경기대회 의무실 업무를 수행할 수 있었고, 의무반 도핑부 단장으로부터 공적을 인정받아 칭찬과 함께 개근 참여증서를 받았습니다.

ETC MR에서 가장 중요한 것은 의사들과의 단단한 유대관계 및 공감대를 형성하는 것에 달려있다고 생각합니다. 제가 앞서 경험을 바탕으로 익혔던 역량을 활용하여 대원제약의 전문의약품 영업 이익 증가에 일조하겠습니다.

### 4. 조직(회사, 학교, 부서, 동아리 등)의 구성원으로서 목표달성을 위해 노력한 경험과 힘들었던 갈등상황 극복 방법

[서번트리더십 발휘 교내 축구 6위]

2010년 학과 축구동아리 주장을 맡았습니다. 모두 열의가 넘쳤지만, 팀워크가 부족했기 때문에 공격과 수비가 전혀 이루어지지 않았습니다. 가장 큰 문제는 포지션 배정 갈등이었습니다. 처음에는 모두 공격수를 하고 싶어 했습니다. 수비에 대한 부담도 적고, 스포트라이트를 받을 수 있는 위치였기 때문입니다. 결국, 리그 최하위가 되자, 해결을 위해 주장으로서 다음과 같이 행동하였습니다. 첫째, 제가 먼저 골키퍼를 하면서 모범을 보였습니다. 실력과 관계없이 출전할 시에는 반드시 20분 이상을 플레이 하도록 배려하였습니다. 둘째, 정기모임을 만들고, 녹화된 경기를 보면서 피드백을 나누었습니다. 그 결과 서로 간의 장단점을 보완할 수 있었고, 교내 리그전 6강 토너먼트

트에 출전할 정도로 눈에 띄게 팀이 강해졌습니다. 저는 이 같은 경험으로 팀워크는 모범과 소통을 바탕으로 형성되는 것이라는 점을 깨닫게 되었습니다.

## 5. 자신의 경험 중 가장 도전적인 일과 성공/실패 여부, 그리고 그 경험을 통해 배운 점

[소비자를 감동하게 한 문장으로 메르스 이전 매출을 80% 회복]

아버지께서는 “어려운 환경일수록 성실하고 더 나은 결과를 위해 노력해야 한다.”고 말씀하셨습니다. 대학교 때, 이러한 가치관을 바탕으로 어려운 상황일지라도 항상 최선을 다해 살아왔습니다.

저는 주말이면 가족이 운영하는 피자집에서 일을 돕곤 하였습니다. 5월에 뜻밖에 발생한 메르스로 피자 매출율이 50% 떨어진 상황을 알게 되었습니다. 매출을 회복을 위한 방법으로 차별화된 홍보 방법과 원가절감이 필요하다는 판단을 하게 되었습니다.

포장 상자 겉면에 “고객님 저희가 힘들게 만들었으니, 맛있게 드셔 주세요.”라는 문구를 자필로 기재하여 홍보하였습니다. 소비자에게 맛있는 음식과 웃음을 전달하는 작은 노력으로 소비자를 감동하게 할 수 있었고, 단골손님을 만들 수 있었습니다. 또한, 정규직 배달사원을 고용하는 대신 음식 전문 퀵서비스를 이용하여 배달 고정비를 줄였습니다.

창의적인 홍보 방법으로 영업이익을 높이고 과감한 원가절감을 실행하여 가파르게 하락하는 매출을 저지할 수 있었고, 더 나아가 메르스 사태 이전의 매출을 80%로 회복하는 시점을 앞당길 수 있었습니다.