

남양유업 합격 자기소개서

직무 : 영업관리직

남양유업에 지원한 동기와 본인의 어떠한 점이 우리회사의 인재상에 적합하다고 생각하는지 기술하시오.

올바른 먹을거리를 통한 고객가치의 실현은 유년시절부터 저의 머릿속에 자리 잡고 있었습니다. 어릴 적에 부모님은 슈퍼마켓을 운영하셨습니다. 저는 슈퍼내의 모든 식품을 먹었고 맛을 분석하고 원료가 무엇인지 알아가며 자연스레 식품업에 대한 흥미를 키워갔습니다. 이러한 영향으로 어떤 식품을 사더라도 비교를 통하여 더 나은 품질의 제품을 찾고 몸에 유익한 제품을 찾으려 했습니다. 남양유업은 화학적 합성품 미 첨가 커피믹스, 1등급 원료사용, GT공법 등 고객들의 올바른 먹을거리 증진에 힘쓰며 공익증진에 기여하는 기업입니다. 어린 시절부터 부모님을 지켜보며 올바른 먹을거리를 제공할 의무와 고객에게 최상의 서비스를 제공할 준비가 되었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 남양유업의 영업 관리인으로서 역량을 펼치고 싶습니다. 입사 후 효율적인 자기개발과 영업 관리를 통한 인류의 건강 증진에 기여하는 일꾼이 되겠습니다.



희망하는 직무를 기재하고 그 이유와 본인의 적합성을 지식/자신의 장기 비전/성격에 비추어 기술하시오.

-고객이 웃을 때 저도 웃을 수 있었습니다.-

제가 희망하는 직무는 영업 관리입니다. 열심히 땀 흘리고 뛰어다니며 남양유업의 훌륭한 품질의 상품을 많은 사람들에게 알리고 드시게 하고 싶습니다. 그를 위해서 저는 다년간의 유통업에서의 영업 관리경험과 동호회를 통한 여러 사람들과의 대인관계 증진에 노력하고 있습니다. 대형마트 아르바이트를 통해서 영업 노하우와 상품의 주문, 진열, 판매 등의 업무를 하며 유통업에 대한 경험을 쌓았습니다. 고객과의 접점에서 고객의 니즈를 파악하려고 노력하였고 고객 지향적 사고를 위해서 억지사지 정신을 머릿속에 새겨두고 일을 하였습니다. 그 결과 우수 판매사원에 뽑혀 소정의 상품과 점장님의 믿음을 받을 수 있었습니다.

제가 고객들을 최상의 서비스로 대한다면 곧 고객의 충성도는 올라가 뚜렷한 매출상승의 효과가 나왔으며 성취감을 느끼며 일의 효율은 더욱 올라갔습니다. 이러한 유통 영업인으로서의 자질을 남양유업에서 펼쳐나가고 싶습니다.

-책보다는 경험-

책을 통한 이론적인 가르침보다 경험으로 얻은 현실적인 배움을 얻고 싶었습니다. 대학 입학 후 저는 의류 브랜드의 백화점 신규 입점을 도운 적이 있습니다. 새벽5시에 일어나 평택에 있는 물류창고로 가서 물량 확인과 포장을 하고는 다음날 매장으로 돌아와 본사 md와 함께 상품 진열 및 매장 관리를 위한 공부를 하였습니다. 매장 입점은 성공적으로 이루어 졌고 그 후 저는 매일 제품 판매와 관련한 연령별 선호도 분석과 고객을 먼저 생각하는 영업을 해나갔습니다. 매일 필요한 물량을 본사에 요청하였고 매장 관리와 영업에 대한 관심은 더욱 커져 갔습니다. 일에 대한 열정 끝에는 매출 상승이라는 성과가 있었고 2달 만에 스포츠 매장 중 매출 2등을 할 수 있었습니다. 매장 관리를 하면서 고객 관리와 전반적인 영업에 대한 공부를 할 수 있었습니다. 이러한 경험과 성실함으로 남양유업이 세계 제일의 식품회사로 도약할 수 있도록 힘쓰겠습니다.

지금까지의 경험 중 리더십을 발휘한 경험이 있다면 무엇이며 리더십을 발휘하여 성과를 창출한 경험을 기술하시오.

저는 조별과제 모임에서 이탈하려는 학우를 설득하고 성공적으로 발표수업을 마쳐 우수한 성적을 받았던 경험이 있습니다.

대학시절 광고론 수업에서 신제품을 개발하여 그 광고를 만들어 발표하는 과제가 주어졌고, 4명이서 이론 조에서 조장을 맡게 되었습니다.

교수님은 '발표점수가 성적의 반 이상을 차지하는 수업인 만큼 4명이 똑같은 분량으로 나눠 발표해야한다.' 라고 하시며 팀워크가 굉장히 중요하다고 하셨습니다.

첫 조모임 때는 4명 모두 적극적으로 참여하였고, 발표준비는 순조롭게 이어져 나갔습니다,

하지만 중간고사 이후 한명의 학우가 점점 소극적으로 참여하는가 싶더니 결국은 안 나오기 시작했습니다. 나머지 조원들은 그 학우를 빼고 발표를 하자고 했지만

조장으로써 적극적으로 참여했었던 조원을 빼고 싶지 않아 설득하기 위해 찾아갔습니다.

중간고사 시험을 망친 뒤라 발표도 자신 없다는 학우에게 나머지 조원들도 발표 경험이 적어 다들 똑같은 마음일 것이고 팀워크가 중요한 수업에서 이러면 안 된다고 설득했습니다.

그 후 그 학우는 미안한 마음이 들어서 인지 더 열심히 발표준비에 참여했고 성공적으로 발표를 끝내며 4명 모두 우수한 성적을 받을 수 있었습니다.

만약 제가 그때 그 학우를 설득하지 않았더라면 모두 좋은 성적을 받지 못했을 것입니다.

공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

이 후 상대방과 공감할 수 있는 가장 효율적인 소통방법은 상대방의 이야기를 들어주며 이해하고 배려하는 게 무엇보다 중요하다는 것을 배웠습니다.

이는 고객, 대리점 및 거래처와의 효율적인 커뮤니케이션에 도움이 될 것입니다.

탁월한 커뮤니케이션 능력으로 본사의 영업정책을 효율적으로 전달하고, 담당 대리점과 소통하여 남양유업을 선도하는 일꾼이 되겠습니다.

본인이 생각하는 자신의 강점/보완점과 주위 사람들이 자신을 어떻게 표현하는지 기술하시오.

-열정으로 태어난 추진력-

생각에서 끝나는 결심은 없었습니다. 저는 결심한 일은 끝까지 한다는 것이 장점입니다. 한번 해 보고 싶었던 것들은 포기하지 않고 끈기 있게 도전했습니다. 공모전을 준비하며 팀 프로젝트 조장을 맡으며 다들 힘들다고 했던 소주 신제품 광고를 틈새시장 공략과 고객층의 세분화를 통해서 좋은 성과를 거두었습니다. 창의적이고 열정적인 모습은 저의 강점입니다.



-마지막으로 한번만 더-

일을 하면서 목표달성도 중요하지만 정해진 시간에 마치는 것도 중요합니다. 그러나 한번 더 확인하고 꼼꼼하게 보기 위해서 시간이 초과됐던 적이 있었습니다. 이러한 단점을 고치기 위해 스케줄러를 통한 시간 관리와 집중력을 기르기 위해 노력하고 있습니다.

-믿음직한 딜링이-

친구들은 저를 딜링되지만 믿음직한 친구라고 말합니다. 한번 했던 약속은 잃어버리는 일이 없으며 힘들 때 기대어 설 수 있는 든직한 친구지만 가끔은 약점을 보일 때도 있고 실수도 많이 하여 딜링 된다고 표현합니다