

서브원 합격 자기소개서

직무 : 구매

서브원과 지원 분야(사업부&직무)에 대한 지원동기와 입사 후 포부를 구체적으로 기술해 주시기 바랍니다.

제가 MRO 사업을 처음 접한 계기는 2012년 2학기부터 학기 동안 폴란드 그단스크 대학교에 교환학생 수학이었습니다. 물류관련 수업인 'The Role of Logistics'라는 '수업의 과제로 제가 선정했던 주제가 바로 MRO사업 이었습니다. MRO에 대해 전반적인 내용을 정리 하며, 한국의 MRO사업에 대해서도 살펴보았습니다. 당시 제가 본 우리나라의 MRO사업은 도입 된지 약 20여년이 됐고, 연평균 성장률이 50%가 넘으며, 그 선두에는 서브원이 있다는 것이었습니다.

귀국 후, 각종 채용 설명회에서 선배들의 말을 들어보며 이런 서브원에서 제가 근무하며, 내 자신도 놀라울 만큼 성장할 수 있다는 가능성을 채용상담에서 선배들을 통해 보았기 때문에 지원하게 되었습니다.

<위대한 구매MD>



위대한 판매에는 위대한 구매가 선행되어야 합니다. 아무리 뛰어난 영업력을 자랑하여도 그 근본은 값싸고 질 좋고 안정적인, 3박자를 충족하는 구매가 이루어 지지 않으면 그 영업력은 충분히 발휘되지 않기 때문입니다. 이것이 제가 구매MD가 되고 싶은 가장 큰 이유 입니다. MRO의 기본은 구매이기에 기본에 충실한 구매MD가 되겠습니다. 또한 선진화된 구매 프로세스를 적극적으로 수용하여 100%의 납기 준수율을 이뤄내겠습니다.

이를 통해 서브원을 신뢰의 기업으로 만들어 가며 함께 성장해 나가는 인재가 되겠습니다.

지원한 직무를 성공적으로 수행하기 위해 가장 중요하다고 생각하는 역량이 무엇인지 제시한 후, 그 역량을 갖추기 위해 본인이 노력했던 사례를 기술해 주시기 바랍니다.

<Once in a lifetime!>

흔히 구매직무에 있어서는 다양한 역량이 필요하다고 합니다. 하지만 저는 그런 역량들 중 가장 중요한 것은 실행력이라고 생각합니다. 아무리 좋은 원가마인드, 윤리의식, 상생&협업 능력을 갖췄어도 실행력이 뒷받침되지 않으면 아무 소용이 없기 때문입니다.

'Once in a lifetime!'은 저의 좌우명입니다. 일생 단 한 번의 기회라는 뜻으로, 대학생으로 입학하면서 부터 항상 실천하고 있습니다. 저는 항상 망설여지는 일이 있으면 이 말을 상기시키며 긍정적인 마음으로 실행해 나갑니다. 200유로를 들고 떠난 2주간의 이탈리아 여행, '설마 될까?'라는 생각을 가졌더라면 결코 불가능 했습니다. 하지만 저는 실행에 옮겼고, 귀중한 경험을 쟁취 했습니다.

저에게 삶이란, 특히 20대의 삶은 실패를 통한 넘어짐의 연속이라 생각합니다. 많이 넘어져 본 사람이 어떻게 넘어져야 덜 아픈지 알기 때문입니다.

그리고 거기에는 반드시 실행이 선행되어야만 결과를 얻을 수 있습니다. 사실 저는 아직 실패를 많이 겪어보지 못했습니다. 하지만 제 뒤에는 경험이라는 든든한 매트릭스가 있기 때문에, 충분히 넘어지고 다시 일어설 준비가 되어있습니다.

인생에서 가장 열정을 쏟았던 본인만의 경험을 구체적으로 기술해 주시기 바랍니다.

<열정의 Global challenger!>

지난학기, LG와 OO대학교에서 진행하는 글로벌 챌린저를 위해 OO대 학생 4명이 모였습니다.'공학과 디자인의 융합'을 주제로 3개월 프로젝트를 시작 했습니다. 제가 맡은 역할은 총무 및 컨택 담당, 일정에 들어가는 비용을 산출하고 외국에 있는 기관에 인터뷰 약속을 잡는 역할이었습니다. 제가 가장 공을 들인 부분은 기관 컨택 이었습니다. 보통 홈페이지에 있는 이메일을 통해 인터뷰를 요청하는 것이 대부분입니다. 상대 기관의 성격에 따라 답변이 오는데 1~2주정도 걸리거나 아예 안 오는 경우도 있습니다. 저는 그런 상황 때문에 세계적인 디자인 스쿨 및 박물관 등을 포기하는 경우를 없애기 위해 저는 다른 방법을 택했습니다. 바로 그들의 업무 시간에 국제전화를 거는 것이었습니다. 사실 국제전화가 싼 편이 아니라 처음엔 망설였지만, Skype라는 프로그램을 이용하여 비용을 줄였습니다. 한국과 유럽 사이에 시차가 있어 그들이 업무시간일 때 보통 한국은 새벽이었습니다. 이를 위해 저는 일주일간 새벽시간을 투자해 8시간의 시차를 극복 했습니다. 유창하지 않은 영어발음 때문에 의사소통에 약간씩 애를 먹기도 했지만 일주일 만에 총 4개국 20개의 기관에 인터뷰 약속을 잡을 수 있었습니다. 비록 글로벌 챌린저로 선정되지 못해 인터뷰를 하지는 못했지만, 저의 열정이 결실을 맺을 수 있었던 귀중한 경험이었습니다.

발상의 전환 혹은 창의적인 사고를 통해 문제를 해결하고 성과를 이룬 경험을 구체적으로 기술해 주시기 바랍니다.

<처음으로 얻은 초과이익>

2011년 말, 필리핀으로 2주간의 해외봉사활동을 위해 1달의 시간이 주어졌습니다. 제가 맡은 일은 지원물품 총무, 기업을 찾아다니며 필리핀 아이들에게 선물로 줄 물건들을 구하는 일이었습니다. 처음 기업들에 contact을 할 때는 수없이 거절을 당했습니다. 메일과 전화를 50통 가까이 돌리고 나니 무엇이 잘 못 되었는지 생각하기도 하였습니다. 사실 일관되게 일방적 동정의 호소 전략으로만 했기 때문에 기업입장에서는 승낙하기가 쉽지 않았을 것 입니다. 물론 기업 리서칭이 부족했기도 했습니다. 그래서 저는 최초로 관공서를 공략하였습니다. 각 구청, 시청, 교육청에는 사회복지과나 총무부가 있는데 공문발송 및 전자민원을 이용했습니다. 사실, 전자민원으로 이런 지원물품을 구하는 케이스가 전무하고, 부서입장에서는 반드시 처리해야 다음 때문에 괜히 수고를 끼치는 것은 아닌지 죄송하기도 했습니다.

하지만 지성이면 감천이라는 말처럼, 많은 분들이 저의 진심을 알아주셨습니다. 결과적으로 비행기에 다 실지도 못할 정도로 많은 옷가지들과 생필품, 학용품, 총 600kg이 넘는 물품들을 지원받을 수 있었습니다. '성과는 노력에 비례한다.'는 교훈을 몸소 체험하게 된 값진 경험이었습니다.

