

케디씨 합격 자기소개서

직무 : 경영관리

성장과정

말보다는 행동으로 보여 주시고 매사에 긍정적이신 부모님의 사랑 속에서 자랐습니다. 두 분의 영향으로 "피할 수 없으면 즐기자"는 신조를 가지고 저에게 주어지는 모든 역할에 즐기자는 각오로 최선을 다해왔습니다. 그래서 학창시절 내내 우등상을 탔고, 학급임원으로 활동하면서 주위로 부터 야무지다는 평가를 받았습니다. 경상학부를 지원해서 장학금을 받고 다녔습니다. 평소에 패기 있고 가능성을 향해 매사에 적극적으로 노력하는 사람이 되기로 결심했기에 망설임은 없었습니다. 입학 후에는 기본에 충실한 사람이 되고자 학업에 최선을 다했고, 타인에 대한 이해심과 배려하는 마음, 그리고 신뢰가 공동체 생활에서 얼마나 중요한지도 깨달았습니다.

성격상 장단점

제 장점은 성취욕과 승부욕이 강하다는 것입니다. 이런 점 때문에 일단 제게 주어진 일이나 하고 싶은 일이 생기면 열정을 가지고 밤을 새워서라도 완벽하게 하는 근성이 있습니다. 주변에서는 이런 저에게 "소리 없이 강하다"는 말을 하기도 합니다. 더불어 책임감이 강해서 제가 할 일을 남에게 미루거나 대충하는 일은 절대로 없습니다. 그러나, 지나치게 완벽성을 기해서 스스로 피곤함을 느낄 때도 종종 있습니다. 그러므로 앞으로는 과유불급이란 말을 생각하며 주의할 것입니다. 또한 말주변이 없어서 다소 소극적으로 비취질 때가 종종 있습니다. 그래서 이런 평가를 불식시키기 위해서 행동으로 보여 주려고 노력했고 능동적이고 적극적인 자세를 보여 왔습니다.

생활신조

'모든 일에 자신을 갖고 열심히 하자' 입니다. 자신이 없는 사람은 무슨 일을 하더라도 소심해질 것입니다. 전 저에게 맡겨진 일이 아무리 힘들더라도 할 수 있다는 자신감과 그 자신감을 뒷받침 할 수 있는 부지런함으로 해결할 것입니다.

지원동기 및 포부

경영 관련 수업을 듣고 많은 관련 서적을 읽으면서 저의 관심은 마케팅, 유통 분야에 집중되었습니다. 다른 분야는 막연하고 추상적인 것에 반해 마케팅, 유통은 적극적이고 활동적인 분야이기 때문입니다. 활동적인 성격으로 대학 재학 중에 많은 아르바이트와 사회 봉사활동을 하면서 유통 분야에서의 저의 적성을 확인할 수 있었습니다.

저는 많은 아르바이트와 사회봉사 활동을 하면서 가장 중요한 것으로 '관계'라는 단어를 도출할 수 있었습니다. 식당에서는 단골과의 관계, 과외에서는 학생과의 관계 등등 서로간의 관계에서 상승효과를 얻어야 만이 성공했다고 평가받을 수 있다는 것을 체득할 수 있었습니다.

과거 고객에 대한 미덕은 고객에게 무조건 친절해야 한다고 배웠습니다. 이제는 이런 태도는 '고객에 대한 카리스마를 가져야 한다'로 바뀌어야 된다고 생각합니다. 이 말은 자신의 업무에 스페셜리스트가 되어야 고객이 믿고 따라올 수 있다고 생각합니다. 인터넷의 확산으로 어제의 고객이 내일의 고객이 될 보장을 할 수 없게 되었습니다. 이런 상황에서 영원한 고객을 보장하는 것은 자기 자신의 업무에 스페셜리스트가 되어야 하는 것을 상기하고 10년 후의 모습은 유통업계의 스페셜리스트가 되어있을 것입니다.

