

남해화학 합격 자기소개서

직무: 사무직

남해화학을 알게된 경로와 남해화학의 강점과 약점에 대하여 알고 있는 것을 기술 (600)

남해화학은 농협의 계열사로 알게 되었습니다. 1974 년에 창립되어 비료산업에 중점을 두고 성장해왔습니다. 신세대 비료 개발 및 기존제품의 고부가가치화 등 지속적으로 연구개발 사업을 적극 추진해 온 것으로 보입니다.

우선 남해화학의 최대 강점은 국내 1 위의 비료 생산 및 판매업체로서 입지가 확고하다는 것입니다. 또한 해외 시장 개척을 통하여 비료제품의 경우 수출의 매출액도 국내 수준을 보이는 점입니다.

다만 약점으로는 원료를 수입에 의존하고 있어 제조원가 측면에서 경쟁력이 떨어진다는 점입니다. 그리고 국내 시장의 경우 농가의 감소로 인해 수요가 점차 감소하고 있다는 점이 있습니다. 또한 화학 산업의 특성상 최종재가 아닌 중간재이기 때문에 경기변동에 민감하다는 점이 있습니다.

이러한 약점을 극복하기 위해서는 지속적으로 연구를 통해 신제품을 개발하고, 원가경쟁력을 키워야 합니다. 또한 수출 비중을 점차 확대하고, 해외시장의 다각화를 위해 노력하면 지속적으로 성장하는 남해화학이 될 수 있다고 생각합니다.

자신에 대하여 기술(성장과정, 장단점, 가족사항 등) (600)

무언가에 쫓기면 집요하게 파고들고 한 번 마음먹은 것은 끝을 봐야 직성이 풀리는 성격입니다. 초등학교 때는 매일 빵을 먹어 포켓몬스터 띠부띠부씰 151 개를 다 모았고 지금도 소중히 간직하고 있습니다. 영화가 취미라 대학생 시절 동안에는 300 장이 넘는 영화티켓을 모으기도 하였습니다. 가끔 성공과 결과물에 대한 스트레스를 받기도 하지만 덕분에 살면서 많은 성취를 할 수 있었습니다. 또한 매일 플래너를 쓰며 사소한 계획까지도 다 적어서 리스트를 최대한 길게 만들고 그것들을 하나하나 완료하면서 성취감과 쾌감을 느끼는 스타일입니다. 이러한 집착에 가까운 끈기와 추진력이 저의 가장 큰 경쟁력이라고 생각합니다.

한편 논리적이고 체계적인 것을 좋아해서 사람들과 대화할 때도 공감하기보다는 객관적으로 말하는 스타일입니다. 고집과 주장이 강한 편이고 평소에 어렵거나 힘든 일이 있어도 혼자 해결하려는 성향이 있어 고등학교 때는 토래상담 봉사활동, 대학교 때는 '생명의 전화'에서 상담 교육을 받고 전화상담 및 가정방문을 하는 봉사활동을 하며 공감과 소통능력을 키우기 위해 노력했습니다. 이처럼 저는 제 자신을 객관적으로 파악하고 부족한 부분을 극복하기 위해 노력하는 차원에서 미래를 준비해 왔습니다. 앞으로도 부족한 부분을 채워나가며 남해화학에서 노력하는 인재가 되겠습니다.

자신만의 창의적인 아이디어 발휘경험이 있다면 구체적으로 기술 (600)

2011 년에 인턴으로 6 개월간 대학생 해병대 캠프를 기획하는 일을 하였습니다. 그리고 2012 년 1 월 제가 기획한 해병대 캠프에 대대장으로 직접 참여를 했습니다. 그런데 야전상비의 수량이 턱없이 부족하게 배급되는 돌발 상황이 발생했습니다. 당시 저의 가장 큰 실수는 기획 단계에서 훈련복 관련 규정에 대해 미처 생각해보지 못한 것이라고 생각합니다. 훈련복 위에는 아무것도 입을 수 없다는 것을 미리 알았다면 안에 끼입을 수 있는 내피류를 예산에 포함시켰거나 준비해오라고 공지를 했을 것입니다.

문제는 영하 10도를 밑도는 날씨와 비상 상황임에도 불구하고 조교들은 훈련복 위에는 무조건 아무것도 입으면 안 된다고 하는 것이었습니다. 저는 기획자이자 대대장으로서 조치를 취해야만 했고 결국 입소할 때 입고 온 점퍼를 훈련복 위가 아닌 안에 입기로 하였습니다. 다행히 훈련복이 커서 대다수가 점퍼를 소화할 수 있었고 체격이 커서 그렇게 하지 못한 일부 남학우들에게 야전상의를 배급하는 것으로 일을 마무리 할 수 있었습니다. 하마터면 캠프가 중단될 수도 있었기에 당시 생각을 하면 지금도 아찔하지만 2차, 3차로 점검을 해도 비상상황은 갑자기 발생할 수 있다는 것과 위기관리능력의 중요성을 경험할 수 있었습니다.

타인과의 의견차이로 인해 갈등한 경험이 있었다면 그 상황과 행동한 내용을 구체적으로 기술 (600)

2008년 대학교 1학년 때 선배의 권유로 법과대학 학생회 활동을 했습니다. 그리고 여름방학 때 총학생회에서 하는 사업에 법과대학 학생회가 참여하게 되었습니다. 사업은 학교 상권을 조사하여 학생들에게 편의를 제공하는 책자를 만드는 것이었습니다. 그런데 문제는 총학생회가 주관하는 사업을 제가 돕는다는 예상과 달리 제가 주도해서 총학생회를 이끌어야 하는 상황이었습니다. 당시 저는 복지국장이었고 학생회장에게 비하면 대외적으로 큰 역할은 아니었습니다. 그렇지만 그 지역을 제가 제일 잘 알고 있었기에 제가 총책임자가 되었습니다. 하지만 저는 신입생이었기에 선배들과의 관계가 너무 어려웠습니다. 또한 학생회가 연합을 하다 보니 선후배 관계며 직급이 얹혀서 질서가 잡히지 않아 갈등이 많았습니다. 여름방학 안에 일정대로 끝내기 위해서는 선배들을 재촉해야 하는 일도 있었고 어쩔 수 없이 제일 더운 대낮에 선배의 일정을 넣어야 하는 일도 있었습니다. 각자 의견차이도 있었지만 무엇보다도 서로의 입장으로 마음이 많이 상할 수 있는 상황이었습니다. 모든 것이 조심스러운 올같은 갑의 위치를 경험할 수 있었습니다. 저는 기획하는 부분에서는 철저하게 리드를 하는 대신 굵은일을 도맡아 하며 다른 사람들보다 더욱 성실하게 팀을 꾸려갔습니다. 다행히 서로의 배려로 '안암골 택리지'라는 책자를 발행할 수 있었습니다.

입사 후 포부와 이를 위해 준비한 사항을 기술 (600)

저는 남해화학과 함께라면 저의 경력도 안정적으로 발전시킬 수 있다는 믿음이 있습니다. 아무것도 없던 시절 비료산업으로 시작해 한국 근현대사의 경제 발전과 함께 꾸준히 성장한 점에서 남해화학의 안정성을 느낄 수 있었습니다. 또한 기존 국내 사업뿐만 아니라 여러 신사업을 추진하여 해외로도 새로운 사업영역을 넓혀가고 있기에 나 자신도 함께 성장할 수 있는 무대로서 부족함이 없는 회사라고 생각하였습니다.

인턴시절의 경험을 바탕으로 리스크를 관리하며 효율적으로 경영 목표를 달성하는 숨은 일꾼이 되고 싶습니다. 저의 적성과도 잘 맞고 저의 전공인 법학을 살릴 수 있는 일이기 때문입니다. 법학 전공을 통해 갖춘 논리적 사고력과 분석력, 문제해결능력 등이 전사적 사업관리 능력으로 큰 장점이 될 수 있다고 생각합니다.

저의 최종적인 목표는 화학제품 업계의 유통전문가가 되는 것입니다. 신입사원으로서 기본적인 소양들을 체득하고 직무와 관련된 필요 자격증이 있다면 취득하겠습니다. 실무를 통해 배우는 것도 많겠지만 그와 별개로 자격을 갖추는 것은 전문성을 위해 꼭 필요하고 생각하기 때문입니다. 나아가 꾸준히 성실하게 노력하여 남해화학에서 빼놓을 수 없는 핵심인재가 되겠습니다.