

대상은 누구나 가장 먼저 떠올릴 수 있는 대한민국의 식품기업이라고 생각합니다.

특히 자연의 소중함과 국민의 건강을 가장 먼저 생각하는 기업인 대상은 어떠한 문제점과 환경에도 타협하지 않는 기업의 혼과 원칙으로 성장해 나가고 있다고 생각합니다. 또한 기업의 이익만을 추구하는것이 아닌 고객들에게 가치있는 제품과 서비스의 제공을 최우선시 하며 정채되지 않고 항상 혁신을 위해서 연구하고 개발하는 최고의 기업이라고 생각합니다. 그러한 신념으로 가득찬 대상은 대한민국 대표식품기업을 넘어서 세계적인 생활문화 크리에이터로서 발전하는 비전을 세우고 있기에 이러한 도전에 함께하고자 입사지원을 하게 되었습니다.

이러한 대상에서 저는 평소 요리를 즐겨하면서 대상의 청정원과 같은 우수한 제품을 사용하고 이에 대한 만족을 느껴왔으며 이러한 경험과 느낌을 바탕으로 대상의 우수한 제품을 고객들에게 알릴 수 있는 식품영업부분에 관심을 가지게 되었고 이에 대한 정보 수집과 핵심역량을 기르게 되었습니다.

이러한 준비를 바탕으로 대상에서 요구하는 핵심 영업인재가 될수 있도록 노력하며 대상과 함께 걸어가고 싶습니다.

식품영업직무에서 가장 중요한건 의사소통과 정보력이라고 생각합니다.

그렇기 때문에 우선 고객들의 마음을 사로잡을 수 있는 의사소통 기술을 배우기 위해서 스피치 학원에서 사람들의 마음을 움직일 수 있는 대화능력과 화술을 전문 쇼핑호스트, 영업담당자분들에게 배웠습니다. 그리고 대학시절 각종 전시회의 진행과 홍보관련 업무에서 아르바이트를 하면서 얻은 현장 경험은 고객에 대한 응대, 영업활동에 도움이 될 귀중한 경험이라고 생각합니다. 또한 대학시절 동아리 활동에서도 항상 새로운 주제에 대해서 토론하고 이를 바탕으로 프리젠테이션을 제작하고 이를 발표하였으며 학교에서 나오는 공식 템플릿을 수정하여 학우들의 더욱 나은 프리젠테이션을 위해 노력하였습니다. 그리고 항상 새로운 정보의 수집과 체험을 위해서 여러 인터넷 커뮤니티에서 제품에 대한 후기, 평가를 함께 하고 있으며 여러 블로그에서 정보를 수집하고 분석하고 있습니다.

마지막으로 심리상담사이신 어머니에게 배운 심리학은 내/외부 고객과의 거래와 설득에 있어서 도움이 될 것이라고 생각합니다. 이러한 노력들과 준비를 바탕으로 대상의 식품영업 부분에 새바람을 가져올수 있는 최고의 영업사원이 되고 싶습니다.

입사 5년후의 저의 모습은 대상에서 믿고 영업활동을 맡길수 있는 '영업맨' 이 되어 있고 싶습니다.

다른 영업사원들이 힘들어 하거나 고난에 빠진 거래처를 상대로 파견되어져 능수능란하게 대화를 하고 고객의 마음을 움직일 수 있는 최고의 영업맨이 되고 싶습니다. 제가 생각하는 영업이란 단순히 제품을 판매하는 것이 아닌 사람들의 심리에 대해서 알고 이를 바탕으로 고객을 설득하며 지금 당장 제품을 판매하는 것 뿐만이 아닌 장기적으로 고객과의 유대감을 만들고 평생고객을 만드는 직무라고 생각합니다.

돈은 눈이 없지만 그를 가지고 있는 사람에게는 선택할 수 있는 눈과 입이 있습니다. 이러한 사람들을 설득하고 그들의 관심을 불러 모으기 위해서는 과거와 같은 단순한 영업활동이 아닌 같이 걸어갈 동반자로서의 느낌을 주는 영업기술이 필요하며 기존의 단방향적인 마케팅에서 벗어나서 고객과 함께하고 호흡하는 양방향 마케팅이 필요하다고 생각합니다. 이러한 비전과 끊임없는 노력을 바탕으로 모든 고객에게 믿음을 주고 대상의 우월한 상품을 바탕으로 한 자부심과 함께 하는 최고의 공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

영업 왕이 되어있고 싶습니다.



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