

나만의 강점

[꼼꼼하고 차분한 성격을 바탕으로 믿고 함께 할 수 있는 동료가 되겠습니다]

제가 분석한 저의 강점은 친화력을 기반으로 관리 능력, 세심함을 갖추고 있습니다.

1. 외아들로 자라며 많은 사랑을 받고 자랐지만 부모님께서 맞벌이하시는 여건 탓에 집 밖에서 친구들과 여럿이 어울리기를 좋아했습니다. 중, 고등학교 생활을 하면서는 친구들의 이야기를 들어주는 것을 좋아해서 차분한 성격과 편안한 대화능력 등 타인과 함께할 때 효과적인 행동이 무엇인지 자연스럽게 배워갈 수 있었습니다.

2. 항상 정리 정돈하는 깔끔한 태도를 가지고 있습니다. 어릴 적부터 어머니의 깨끗한 살림살이를 보고 자라면서 딱딱하고 엄격한 군대생활은 물론 지금까지 자라며 주변을 깨끗이 하고 여럿이 모인 자리에서 항상 마지막을 둘러보는 믿음직한 모습을 가지게 되었습니다.

3. 평소 계획을 세우고 행동하기를 좋아하는 성격 덕분에 학교생활에서 체계적으로 계획을 세우며 생활하게 되었고 경영학을 전공하며 다양한 학우들과 조별 학습을 하는 중에 저의 다른 장점들과 함께 큰 도움이 되었습니다.

이와 같은 세 가지 강점을 통해 KT Rental 지점에서 일하며 고객들에게 안정감을 드리며 지속적으로 믿고 일할 수 있는 OOO이 되겠습니다.

직무관련 경험/경력

[술선수범과 대화를 통해 어려움을 기회로 만들겠습니다]

사교성을 통해 대인관계에서의 배움을 강조하신 부모님 덕분에 여러 친구들을 만나고 그들과 대화를 나누면서 현재 외향적인 성격도 갖추게 되었습니다. 다음에 설명드릴 내용은 대학 생활에서 창업 수업을 통해 소규모 자본을 바탕으로 단기간 사업을 하여 수익을 창출한 사례입니다.

시작부터 난관이었습니니다. 대부분의 팀원들이 취업준비에 바쁘다는 이유로 자주 모일 수 없는 상황이었고 창의적인 아이디어 대신 수익성에 초점을 맞춰 진행하기로 했습니다.

도매시장에서 접이식 물통을 저렴하게 구매하고 관광지의 여행객을 대상으로 각자의 영업력을 발휘해 보기로 했습니다. 판매하기에는 좋은 조건이지만 또 다른 문제가 있었습니다. 내성적인 조원들은 영업활동 자체를 어려워하는 것이었습니다. 수익성이 초점이었기 때문에 이점은 상당히 중요했습니다.

물론 저 역시 경험이 부족하지만 함께 모여서 미술을 전공한 지인에게 부탁하여 도안을 내고 이를 바탕으로 대형 전단지를 제작하였고 어떤 나이대의 고객이 주가 되고 그들에게 우리가 준비한 물통이 과연 구매욕을 자극할 수 있는지에 대해 분석하였고 어느덧 팀원사이에 결속력이 생기면서 결과에 대해 긍정적인 방향으로 변화함을 느꼈습니다.

사전에 준비한 전단지를 돌리고 총 2달간 주말을 활용하여 판매를 하였더니 저희는 결과적으로

원가10만원 투자대비 30만원이 조금 넘는 300%의 수익달성이라는 성과를 낼 수 있었습니다.

특별/특이경험

[피하기보다는 한발 다가서는 사람이 되겠습니다.]

저는 남들과 대화하기를 좋아하는 외향적인 사람이지만 여러 사람들의 앞에 서는 것에는 두려움을 가지고 있었습니다. 하지만 아래에 설명할 사례를 통해 이를 극복할 수 있다는 자신감을 갖게 되었습니다.

다음은 설문조사를 하는 과정에서 얻은 경험입니다.

지인의 도움요청으로 남녀 모두의 관심사인 '더치페이에 대해 어떻게 생각하십니까?' 라는 주제에 대해 설문조사 문항을 만들고 시민들에게 각자의 의견을 묻는 일이었습니다.

평소 같으면 부끄럽다며 친구의 부탁을 거절할 수도 있었겠지만 그 당시에는 사람들 앞에 서는 것에 대해 걱정을 할 시기였고 설문과정에 응하게 된 것이었습니다. 장소를 정하고 조사를 진행하며 처음에는 부끄러웠지만 가벼운 대화를 나누면서 설문을 하다 보니 이후에는 시간 가는 줄 모르고 미리 정한 분량을 완성할 수 있었습니다.

어떤 사람이 본다면 별거 아닌 일이겠지만 제 스스로는 어려움을 극복하기 위한 노력의 시작이었고 이를 통해 '아, 결국 다 할 수 있는 일이구나'라는 생각을 하며 용기를 내게 되었습니다.

영업 직무는 고객과 눈을 마주하며 대화, 손짓, 몸짓을 통해 고객에게서 감동을 이끌어내고 회사의 수익창출에 큰 영향을 미치는 사람입니다. 영업직의 감동을 이끌어내야 할 사람이 상대방 앞에 서는 것입니다.

다수의 사람 앞에서 수행하며 힘들 때 한번 경험은 앞으로 업무를

지원동기 및 입사 후 포부

[‘마부작침’의 자세로 변화하는 고객의 요구에 부응하겠습니다.]

다양한 분야에서 증가하는 렌탈 수요에 발맞춰 KT rental에서 고객에게 단순한 품질 이상의 가치를 제공하겠습니다.

1인 또는 소형가구의 증가세와 더불어 경제적 어려움으로 실물자산의 구매보다는 여러 제품을 경험하고 느껴볼 수 있는 렌탈 시장이 성장해가고 있습니다. 저는 수년간 신문을 읽어오면서 시장의 변화를 조금씩 느낄 수 있었고 이를 통해 렌탈 서비스업에 관심을 갖기 시작하게 된 것입니다.

[우수한 평가와 성장 기반을 통해 앞으로 글로벌 렌탈회사로 발돋움할 KT rental에서 저는 다음과 같은 모습을 보일 것입니다.]

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

첫째, 단골고객확보와 그분들을 통해 얻은 경험으로 신규 고객 확보를 위해 지속적으로 하고 그 능력을 인정받을 것입니다.

둘째, 차량 렌탈 이외에 다양한 분야에서 서비스가 이루어지는 추세에 발맞춰 한 가지에 치중하기보다는 다 방면으로 관심을 가지고 부족한 점을 보완할 줄 아는 직원으로 성장하겠습니다.

KT rental은 업계의 치열한 경쟁 속에서 선두에 위치해 있고 그럼에도 다양한 최초서비스나 기술을 도입하여 맹추격하는 경쟁사들보다 더 나은 서비스를 제공하려는 노력을 끊임없이 보이고 있습니다. 저는 회사의 이러한 노력에 부응하는 융통성 있는 OOO이 되겠습니다.

