

# 이랜드 합격 자기소개서

직무 : 글로벌 SPA 판매 전문가

1. 본인의 지원동기를 구체적으로 써주세요. (500자 이내)

“이랜드는 나의 마지막 학교”

빠르게 성장하는 국민브랜드 이랜드는 지난 30년간의 끊임없는 변화와 노력을 통하여 1000배에 달하는 매출을 기록하였습니다. 2002년 이후 연평균 20%의 성장률을 기록해 온 이랜드는 글로벌 기업으로 급성장하고 있으며 머지않아 100대 기업에 진입할 우수한 역량의 터전입니다. 수치적인 놀라움뿐 만아니라 그 성과를 직원들에게 분배하여 성장의 기회를 분배하는 대한민국의 일류기업입니다. 이랜드의 '직장은 인생의 학교입니다' 사람의 이념은 이랜드에 입사하고자 하는 마음을 더더욱 키웠습니다. 직원의 오로지 능력만으로도 승진이 가능한 3×5 CDP 제도는 이랜드만의 차별화된 인력 관리 제도로서 저의 기량을 맘껏 펼칠 수 있는 무대라고 생각합니다. 최근에 미쏘 시크릿에서 판매 아르바이트를 하였습니다. 판매가 처음이었었는데 워낙에 고객과의 응대에 자신이 있었고 그러한 자신감은 실제로 고객과의 만남에서도 연결이 잘되어 매장 매니저님으로부터 칭찬을 듣기도 했습니다. 판매는 저와 아주 잘 맞는다고 생각하며 SPA 기업대학은 저의 마지막 학교로 우등 졸업생으로 졸업할 각오가 돼 있습니다. (491자)

2. 자신의 1년 후, 5년 후, 10년 후 계획을 구체적으로 기술해 주세요.

1)1년 후 : 입사 후 1년 동안은 회사의 문화와 성격을 배우고 익히겠습니다.

2)5년 후 : 5년 후 에는 배운 것을 최대한 활용하여 이랜드의 업적에 일조하겠습니다.

3)10년 후 : 10년 후 에는 임원이 되어 후배 인재 양성에 힘쓰겠습니다.

3. 자신이 성취한 것 중 자랑할 만한 것을 1,2 가지 소개해 주세요.

1)10개 이상 다른 아르바이트 도전하기 : 고객만족으로 이어지는 고객 섬김의 능력을 배양하고, 고객과 동료와의 원활한 커뮤니케이션 능력을 갖추게 되었습니다.

2)아버지와 친밀함을 쌓기 위해 산에 오르기 : 저는 원래 산을 타는 것을 싫어했지만 몇 년 전 아버지의 건강이 안 좋아지면서 산을 좋아하시는 아버지를 따라 산을 타기 시작했습니다. 아버지와

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

함께하는 시간을 만들어서 좋고 아버지의 건강뿐 만아니라 저의 건강에도 좋아 일석이조의 결과를 만들어냈습니다.

4. 자신이 다른 사람과 구별되는 능력이나 기질을 써주십시오.(200자 이내)

“내안의 고객 섬김의 능력”

10개 이상 다른 아르바이트를 통해 고객이 원하는 것을 빠르게 인식하고 충족시켜주어 고객만족을 이끌어 낼 수 있는 능력을 키웠습니다. 요식업 아르바이트를 했을 때 어린 아이를 데리고 오는 고객의 경우에 고객이 요구하기 전에 아이용 의자와 식기를 먼저 가져다주는 세심한 서비스를 제공하였고 고객의 재방문으로까지 이어졌습니다. 이처럼 저는 고객 섬김에 준비가 되어있습니다. (194자)

5. 자신에게 있어 판매전문가의 의미에 대해서 써 주십시오.(300자 이내)

“판매전문가는 회사 이미지 메이킹”

판매전문가는 고객에게 상품을 전달함과 동시에 회사를 대표하여 회사의 이미지를 단적으로 보여주는 존재라고 생각합니다. 고객은 상품을 사면서 자신에게 어떻게 판매하는지에 따라 그 회사의 이미지를 결정하기도 합니다. 아무리 좋은 상품일지라도 그 상품을 판매하는 직원의 태도나 언행, 표정 등이 좋지 않다면 그 해당 회사의 이미지까지 좋게 생각할 수 가 없습니다. 그러므로 판매전문가는 회사의 이미지를 좌우 당락 하는 중역이며 저는 아르바이트 경험을 기반으로 회사를 대표하여 앞장서서 이미지 메이킹 하는데 힘쓸 것입니다. (270자)

6. 최근에 가본 spa 매장에 대해서 개선 제안을 한다면? (500자 이내)

“항상 첫 오픈한 상태처럼”

최근에 유니클로 매장에 세일기간에 갔었는데 굉장히 손님이 많았었습니다. 손님이 많아서였는지 옷이 가지런히 있지 않고 뒤죽박죽 섞여 있기도 하였고 정리가 안 된 모습에 눈살이 찌푸려졌습니다. 옷을 구매하는데 있어서는 큰 지장을 주지는 않았지만 유니클로 이미지에 타격을 주는 게 아닌가 싶습니다. 상품을 어떻게 하면 잘 팔리게 디스플레이 할 지 보다 가장 먼저 진열된 상태를 유지하려고 수시로 확인하는 것이 필요하다고 생각합니다. 그러기 위해서는 직원들이 손님에게 방해가 되지 않는 선에서 자주 진열상태를 꼼꼼하게 점검해야 유니클로에 오는 모든 고객에게

쾌적하고 깔끔한 쇼핑센터로 기억될 것입니다. (306자)

7. 위에서 소개 되지 못한 자기소개를 해주세요(1000자 이내)

“나의 최고의 스펙은 아르바이트 경험”

가정형편 상 대학교에 입학하고 나서부터는 부모님의 수고를 덜어드리고자 용돈을 벌기위해 아르바이트를 시작했습니다. 용돈을 벌기 위해 아르바이트를 시작하였지만은 그에 대한 보상은 단지 물질만은 아니라는 사실을 몸소 느꼈습니다. 카페, 식당, 대형마트, 114번호 안내, 엔씨 웨이브, 보험회사 등등 다양한 아르바이트를 통해 얻은 것은 고객 섬김의 능력입니다. 가장 많이 능력을 기를 수 있었던 아르바이트는 동부화재 고객센터 이었습니다. 매일 아침 CS시간에 적극적으로 참여하여 고객 응대에 있어 기본적인 인사 와 응대멘트를 연습하였고 아울러 미소를 함께 짓는 연습이 이루어져 항상 웃는 얼굴과 상냥한 말투가 습관이 되도록 하였습니다. 그리고 센터에 다양한 연령층의 고객을 접할 기회가 많아서 고객민원의 경우에도 유연하게 대처할 능력도 기르게 되었습니다. 이런 경험을 통해 얻은 능력은 판매전문가의 조건에도 필수적이라고 감히 자부할 수 있습니다. 저는 그 동안의 다양한 아르바이트 경험을 통해 실제로 업무 현장에서 필요한 점들을 일부 배우고 익혔습니다. 그 어떤 스펙 보다 최고의 스펙은 현장 실무 능력이라고 확신합니다. (515자)

“성격의 장단점”

첫째, 저는 늘 매사에 긍정적으로 생각하려고 하며 낙천적입니다. 이런 점은 저 스스로나 상대방과의 관계에서 많은 장점으로 다가오리라 생각합니다.

둘째, 저는 일단 제게 주어진 일은 할 수 있는 한 최선을 다하는 노력파입니다. 일을 처리하는 데 다소 시간이 오래 걸리더라도 꼼꼼하게 마무리 지으려고 노력합니다.

셋째, 항상 상대방의 입장에서 배려하고 생각하려 노력하다 보니 가끔은 그것이 다소 지나쳐 하고 싶은 말을 할 기회를 놓치는 경우가 종종 있었지만 이 단점을 극복하기 위해 상대방의 감정이 다치지 않고 효율적으로 의사 전달을 하기 위해 노력하며 대화에 임하고 있습니다.

넷째, 저는 주로 서비스업종의 아르바이트를 하였는데 고객에게 서비스를 제공하는 일로서 항상 웃는 얼굴과 상냥한 말투가 습관이 되었고 처음 만난 고객과 가벼운 대화를 하며 고객들을 대하는 태도나 마인드가 충분히 준비되어 있습니다. (여기까지 총 914자)

