

교원그룹 합격 자기소개서

직무: 영업관리

1. 회사를 선택하는 기준과 교원그룹이 어떻게 그 기준에 부합하는지, 입사 후 교원그룹을 어떤 회사로 만들어 가고 싶은지를 작성하여 주십시오. * [0자 이상 600자 이내]

작은 관심이 큰 변화를

교원 그룹은 여러 부문에서 고객에게 더 나은 삶을, 그리고 행복한 변화를 만들어가기 위해 노력하고 있습니다. 저는 이러한 행복한 변화의 중심은 교원의 고객 중심적인 마인드라고 생각합니다. 최근 출시된 '웰스 포트 쿨'의 물 넘침이 발생하면 전원을 자동으로 차단시키는 기능은 고객의 입장에서 생각하는 교원 그룹의 고객 중심적인 마인드를 잘 보여주고 있습니다. 저는 이렇게 고객 중심적인 마인드를 가지고 보다 나은 삶을 만들어가기 위해 노력하는 기업이라면 큰 사회적 가치를 가지고 있고, 또한 무한한 성장 가능성이 있다고 생각하여 지원하게 되었습니다. 지속적인 관심은 큰 변화를 불러옵니다. 교원의 고객 중심적 마인드는 큰 변화를 불러올 것이라고 저는 확신합니다. 제가 입사하게 된다면 항상 고객의 입장에서 '먼저' 생각하고 '직접' 다가가며 변화의 움직임을 만들어가는 교원그룹을 만들겠습니다. 뿐만 아니라 저는 모든 임직원들이 달마다 임직원들의 목표를 공유하고, 목표를 달성하면 지원금을 주는 제도를 만들어 임직원들의 발전을 도모하고 싶습니다. 모든 임직원들이 스스로 주인의식을 가지고 교원그룹과 고객이 함께 발전하는 기업을 만들겠습니다.

2. 해당직무를 선택하게 된 계기와 그에 필요한 역량을 키우기 위해 어떤 노력을 하였는지 구체적인 경험을 작성하여 주십시오. * [0자 이상 600자 이내] /600

조사, 분석 그리고 추진

제가 영업현장지원 직무를 선택하게 된 이유는 바로 제가 블로그를 운영했을 때의 경험 때문입니다. 저는 친구의 추천으로 네이버 블로그를 시작했고, 마케팅 수업까지 들으며 열심히 활동했습니다. 하지만 좀처럼 오르지 않는 방문자 수에 고민하던 저는 조사, 분석, 추진이라는 3단계로 나누며 방문자 수를 올리기 위한 전략을 짜보았습니다. 먼저, 어떠한 게시글에 방문자들이 제일 관심을 보이는 지를 댓글과 검색 순위를 토대로 조사하였습니다. 방문자들은 여행 이야기와 맛집 정보에 주로 관심을 보였고, 그 이유를 분석한 저는 당시 유럽 여행 시즌 때문에 저의 진솔한 유럽 여행 이야기와 유용한 여행 팁이 인기 있다는 사실과 솔직한 경험을 토대로 썼기 때문에 맛집 정보가 인기 있다는 사실을 알게 되었습니다. 그래서 저는 이 결과를 토대로, 직접 간 맛집들과 직접 겪은 여행 경험을 바탕으로 진솔한 저만의 글을 포스팅하기 시작했고 그 결과, 하루 150명이 넘는 방문자 수를 기록할 수 있었습니다. 영업현장지원 직무는 시장 분석 능력과 예측을 통해 적합한 제도를 적시에 기획하는 능력이 중요합니다. 저는 적극적인 시장 조사와 분석으로 적절한 현장지원을 펼치겠습니다.

3. 교원그룹의 5가지 핵심가치와 관련된 경험을 2가지 이상의 핵심가치를 선택하여 구체적으로 작성하여 주십시오. * [0자 이상 1200자 이내] /1200

제가 교원그룹에서 가장 공감하는 두 가지 핵심가치는 '소통 지향'과 '혁신 지향'입니다.

말하지 않아도 알아요

제가 생각하는 소통은 '상대가 말하지 않는 것'을 듣는 것입니다. 대학교 3학년에 저는 연극부의 연출을 맡게 되었습니다. 30주년 연극 공연을 위해 열심히 연습을 하던 중, 공연 날짜가 극장 사정 때문에 앞당겨지고 교수님 퇴임식까지 연극부가 맡게 되어 연습 일정은 부족하게 되는 상황이 발생했습니다. 주말까지 모여 연습을 했지만 오히려 연습은 더디게 진행되었고, 저는 이러한 상황을 개선하기 위하여 3FT라는 방법으로 배우들과 소통하려고 노력했습니다. 3FT란 'Face to Face thinking, talking, taking care.' 상대방과의 같은 상황을 설정하여 생각하고, 직접 소통하여 해결하는 방법입니다. 이 방법으로 저는 배우들의 입장에서 생각하여 연습에 지치고, 자신감이 떨어진 배우들의 상태를 파악 할 수 있었습니다. 그리하여 저는 바쁜 일정이었지만 휴식시간을 가지며 서로 장점에 대해 얘기하는 '칭찬 시간'을 가졌습니다. 휴식도 취하고, 자신감도 회복한 배우들은 연습에 집중하는 모습을 보여주었고, 덕분에 공연은 성공리에 마칠 수 있었습니다.

'원래 그런 아이들 이라구?'

제가 생각하는 혁신이란 현재에 정체하는 것이 아니라 더 나은 '변화'를 만들어나가는 것입니다. 제가 강사를 할 때 만난 몇몇 아이들은 공부 의욕을 느끼지 못하고, 학습에 비협조적이었습니다. 이 아이들에 대해 고민하던 제게 다른 선생님이 해주신 말씀은 '원래 그런 아이들이니까 포기해'라는 말이었습니다. 이 말에 오히려 오기가 생긴 저는 고민 끝에 '디딤돌 밟기'라는 방법을 생각해냈습니다. 우선, 저는 각자의 아이들과 대화를 하며 관심사와 흥미를 알아냈습니다. 그 후, 아이들에게 그 관심사들과 관련한 장래희망에 대해 적어오라고 한 후 학생들마다 1:1상담을 하며 목표를 하루, 한 달 그리고 1년 단위로 함께 잡았습니다. 저는 매일 이 목표를 체크해나가며 아이들에게 칭찬과 함께 과자를 상으로 주었습니다. 그 결과, 디딤돌을 밟듯이 하나하나의 목표를 달성해 나가는 것에 재미를 들인 아이들은 공부의 재미를 깨닫게 되었습니다. 이 아이들은 원래 그런 아이들이 아닌, 단지 학습의 목표를 못 찾았던 아이들이었고 저는 목표를 심어줌으로써 아이들의 꿈도 찾았을 뿐 아니라, 학습 능률까지 크게 올릴 수 있었습니다.

4. 지금까지 타인과의 관계 속에서 발생했던 갈등을 슬기롭게 해결했던 사례를 구체적으로 작성 해주십시오. * [0자 이상 600자 이내] /600

피할 수 없다면 즐겨라!

저가 정말 가고 싶었던 유럽여행을 저는 4학년 2학기에 친구와 함께 계획하게 되었습니다. 하지만 가장 바쁜 학기에 짜는 여행 계획이었기에 각자 해야 하는 일을 깜빡하거나, 예약 실수하는 일이 발생하였고, 여행계획을 짜며 웃는 날보다 얼굴을 붉히며 싸우는 날들이 늘어났습니다. 여행계획을 짜며 점점 쌓이는 스트레스로 고민하던 저는 '우리만의 가이드북 만들기'를 제안했습니다. 이 가이드북은 저희의 유럽여행을 특별하게 만들어주며 유럽 여행에 대한 일정을 짜는 것을 스트레스 받는 일이 아닌 재밌는 놀이로 바꿔주었습니다. 계획을 짜며 산더미처럼 쌓인 일들에 짜증이 나다가도, 완성이 되어가는 가이드북은 저희에게 뿌듯함을 느끼게 만들어 주었습니다. 그리고 정신없이 바쁜 생활에서 발생하는 실수들을 줄이고자 저는 'Post-it 계획 짜기'라는 방법을 제안하였습니다. Post-it 캘린더를 활용, 1) 계획 짜기=> 2) 실행하기=> 3) 확인 및 부족부분 체크하기 순으로 하루를 명확하게 계획하는 방법으로 저희는 이 Post-it을 보며 서로 해야 할 일들을 체크하

며 실수를 줄이고, 해야 할 일들을 명확하게 실행하여 서로 얼굴 붉힐 일들을 줄일 수 있었습니다.

