

자기소개서

1. 성장과정

다음 산업 분야의 공통점은 무엇일까요?

통신, 생활가전, 식품, 패션, 교육, 의학 등.

사실 이것은 산업 분야를 나열한 것이 아닙니다. 제가 대외활동과 아르바이트를 통해 거쳐 온 분야들입니다. 누군가는 한 우물을 파라고 하지만 전 한 우물을 파기까지 다양한 파고 뒤집어 보는 시간이 필요하다고 생각했습니다. 대신 어느 한 분야도 '대충' 경험하려 하지 않았습니다. 해외봉사단 사무국에서는 SNS를 운영하며 소통 능력을 배웠고, 브랜드스토리텔링 전략 기획 공모전에서 입상하며 분석력을 길렀습니다.

그 후, 마케팅 대행사에서 인턴으로 근무할 때 이 모든 활동이 마케팅을 위한 것이었음을 깨달았습니다. 다양한 산업에서 일하며 쌓은 경험들은 고객의 소비패턴과 트렌드를 읽는 안목을 길러 주었고, 그 안목은 소비자의 니즈에 발 빠르게 대응하는 마케팅 직무에 큰 자산으로 활용된 것입니다.

2. 성격의 장단점 및 생활신조

외부동향과 내부의 특성을 파악하여 최적의 방안을 도출하는 것은 저의 장점입니다

해외봉사단 사무국 근무 중, 국내 100여 개 대학교의 대외협력부서를 상대로 봉사단을 소개한 뒤, 각 대학교 홈페이지에 봉사단 홍보 게시물을 업로드 협조를 요청하는 일을 하였습니다. 하지만 돌아오는 건 담당자들의 외면과 짜증뿐이었습니다. 힘들었지만 이 역할을 통해 내가 속한 곳을 조금 더 알리고 발전시킬 수 있다는 생각으로 다시 한 번 힘을 냈습니다. 역대 봉사단원의 파견정보가 담긴 내부 DB를 참고해 각 대학별 맞춤 홍보 전략을 구상, 홍보 게시글 건수를 5%에서 약 53%까지 끌어올렸고, 그 해 봉사단 서류 경쟁률은 역대 최고치를 기록할 수 있었습니다.

반면 불편한 상황이 연출되는 것이 싫어 타인에게 맞추려는 성향이 종종 있습니다. 팀에서 자신의 역할과 책임을 분명히 해 전반적인 일의 효율을 높이려고 노력하고 있습니다.

3. 지원동기 및 포부

인터엠의 자부심이 되겠습니다

집 앞에 인터엠이 있는 덕에 자주 직원 분들을 보며 한 가지 공통점을 알게 되었습니다. 바로 '자부심'이 있다는 것입니다. 지역 경제 발전에 이바지 하며, 국내 점유율 60%에 이르는 내실있는 기업의 한 축을 담당한다는 자부심. 인터엠은 그렇게 저의 뇌리에 박혔습니다. 저는 봉사단원 400명이 참여하는 소양교육의 기획 및 운영, 기업 PR용 브로슈어 리뉴얼 참여, 브랜드 전략 기획 등 다양한 경험을 통해 새로운 아이디어를 제시하여 공동의 성과에 기여하는 역량을 기르고자 노력해 왔습니다.

이를 바탕으로 인터엠의 마케터로서 고객의 니즈 발굴 및 영업팀과의 원활한 커뮤니케이션을 통해 국내 SR 스피커 시장 점유율 확대에 기여하고, 나아가 효율중심의 경영활동으로 세계 곳곳에서 활약할 인터엠의 성장동력이 될 것임을 약속드립니다.

