

# [세방그룹] 합격 자기소개서

직무 : 국내영업

## 1. 본인의 성격 (강점/약점) 에 대해 기술해 주십시오. (500자 이내)

[경청의 자세]

성격의 장점은 경청의 자세입니다. 대학 시절 소심한 성격 탓에 타인과의 대화가 어려웠습니다. 이를 극복하고자 대학교 2학년 때부터 총 4학기 동안 8개의 집단 상담 프로그램에 참여했습니다. 이 프로그램을 통해 다양한 사람들과 소통하고 상담자 입장이 되어서 타인을 상담하는 기법을 배웠습니다. 특히 "또래 상담자 프로그램"을 통해 친구의 다양한 어려움을 접하면서 일상생활에서 주변의 고민을 민감하게 경청하는 습관을 들일 수 있었습니다. 이러한 경청의 자세, 대인관계 기법은 나아가 업무에서 신 거래처 발굴 및 고객의 "Over the VOC"까지 찾는 데 도움이 될 것입니다.

[완벽주의자]

성격의 단점은 완벽주의자 성격입니다. 인구보건복지협회 대학생 생명사랑 서포터즈 당시 피임정보를 알리는 피켓을 제작했는데 조원이 제안한 아이디어 하나하나에 신경을 써 조원들이 힘들어했습니다. 이를 극복하고자 마음행복캠프에 참여하여 도덕적 품성을 수련하고 마음의 여유를 찾았습니다.

## 2. 본인이 지원한 부문에 필요한 역량과 이에대한 자신만의 차별화된 강점(전문지식,기술,경험 등)은 무엇인지 기술해 주십시오. (700자 이내)

[서비스역량, 분석력, 기획력]

영업직을 잘 수행하기 위해, 세 가지 역량을 갖췄습니다. 첫째, 서비스역량입니다. 대학 시절, CS 경영기법을 갖추기 위해 서비스운영관리라는 전공수업을 들었습니다. 이 수업을 통해 비즈니스 매너등의 기초적인 지식부터 서비스 수율관리 등 전문적인 지식까지 습득하였습니다. 이후 SMAT 1 급 자격증을 취득하였습니다. 둘째, 분석력입니다. 다이소 아르바이트 당시 손님맞이를 몸소 경험하면서 고객 만족을 위해 물품명세카드를 만들어야 하겠다고 생각했습니다. 이에 제품 카테고리별로 물품명세카드를 만들어 고객에게 제공했습니다. 또한, POS 데이터를 바탕으로 말은 매대의 각 상품의 매출데이터를 파악했습니다. 이후 말은 상품을 A, B, C 각

그룹으로 나누었습니다. 이 ABC 분석기법을 도입하여 제품 수요도를 분석하고 합리적인 재고관리를 하였습니다. 이러한 노력의 결과 제가 맡은 매대의 매출이 한 달 전에 비해 5% 이상 오르는 성과를 보였습니다. 셋째, 기획력입니다. 실제 소비재기업의 마케팅컨설팅보고서를 작성한 경험이 있습니다. 보고서의 과제는 자신이 선정한 소비재의 잠재타겟을 효과적으로 공략하는 마케팅전략의 제시였습니다. 저는 제품을 카누로 타겟을 4050 세대로 선정하였습니다. 먼저 소비재 제품의 정보확보를 위해 기업정보분석, 환경분석등을 하였고 이를 토대로 4P, STP 에 기반한 마케팅전략을 수립하였습니다.

### 3. 본인이 이룬 가장 큰 성취경험과 실패경험에 대해서 기술해 주십시오. (500자 이내)

[도전정신]

교내 공모에 당선되어 유럽의 선진 물류를 경험했습니다. 준비 과정에서 탐방 기관과의 콘택트 역할을 수행하며 국외 기업에 의사를 전달하고 설득하는 과정이 어려웠습니다. 하지만 이 또한 하나의 의미 있는 도전이라 생각하여 절차에 따라 기관과의 일정을 조율해 나갔습니다. 수차례의 전화 통화와 메일을 주고받은 끝에 기업의 승인을 받았습니다. 착실한 준비를 바탕으로 유럽에서의 일정을 마칠 수 있었습니다. 향후 업무에서도 자신감, 도전정신으로 어려움을 극복해 나가겠습니다.

[공모전 탈락]

대학 시절, 한국 농수산물식품 유통공사에서 시행한 aT 대학생 우수논문 공모에 참가했습니다. 저희 조는 매년 큰 폭의 물가 변동을 일으키는 국내 배추산업 유통구조의 개선에 초점을 맞추어 연구를 진행하였지만 탈락하였습니다. 객관적인 데이터의 수집과 관계자의 의견수렴을 통한 적용가능성의 부재가 실패의 주 요인이었습니다. 이 실패를 통해 타인의 의견을 수렴할 줄 아는 자세의 중요성을 알게 되었습니다.

#### 4. 본인의 수상경력 또는 봉사활동과 관련하여 기억에 남는 경험을 기술해 주십시오. (500 자 이내)

[창의성의 함양]

대학 시절, KSA 인재개발원에서 열린 창의성 개발캠프에 참가하였습니다. 이 캠프에 참가하게 된 계기는 직무수행에 있어 창의적인 정신을 함양하기 위해서였습니다. 과제는 2 가지였습니다. 첫째는, 40 가지 발명원리가 담긴 카드에 나와 있는 키워드를 몸이나 그림으로 표현하는 것이었습니다. 둘째는, 경진대회 과제로 "생쥐가 어떻게 하면 호리병을 깨지 않고, 주인 몰래 2m 의 호리병 안에 담긴 꿀을 전부 다 먹을 수 있을까."하는 것이었습니다. 조장으로서 팀원들을 이끌며 과제를 수행하였습니다. 특히, 두 번째 과제에서는 논의 결과 사이펀의 원리적용 및 온도변화를 위한 가열이 있으면 문제를 해결할 수 있다는 결론에 도달했습니다. 해결안에 대해 이론과 예시를 중심으로 타인들의 앞에서 직접 발표를 하였습니다. 노력의 결과 저희 조는 시상식에서 총장 명의의 대상을 탈 수 있었습니다. 이러한 경험은 영업 매출 신장을 위한 전략을 짜는데 체계적인 전략기획을 하는 힘이 될 것입니다.

#### 5. 동아리, 인턴, 해외연수 등 본인의 사회경험과 해외경험에 대해 기술해 주십시오. (700 자 이내)

[고객만족경영의 기반]

2014 년 제 35 회 J 기획 아이디어 페스티벌에 "2030 영 타깃이 피로회복음료를 마시게 하라."라는 주제로 공모전에 지원하였습니다. 당시 총 4 명의 팀원이 PPT 로 30 장 이내의 솔루션 아이디어를 기획하는 Planning 부문에 응모하였습니다. 입상이 목표였습니다. 조원들과 2030 세대의 관심을 이끌만한 IMC 전략을 기획하는 데에 브레인스토밍하였습니다. 그리고 공동으로 인간관계를 상징하는 30 초 정도의 분량의 영상을 제작하였습니다. 주어진 주제 파악 및 분석 부분인 "What to say" 부분에서 피로회복음료의 매출에 관한 도표와 같은 근거자료 제공을 하였습니다. 또한, 각각의 IMC 전략의 기획의도, 기획효과에 대해 제시하는 것이 주요 역할이었습니다. 공동으로 발표대본을 준비한 뒤 2 차 PT 예심에서 조 대표로 발표를 맡아 제일기획 본사에서 PT 심사를 받았습니다. 비록 2 차 예선에서 떨어지긴 하였지만, 피로회복음료 및 타 경쟁사와의 4P 분석, 소비자시장분석을 통해 기업의 수익창출전략에 대해 습득할 수 있었습니다. 또한 대학교 학생들의 대학생활을 AIO 분석을 통해 도출해내어 그 결과를 제품의 슬로건인 "젊음, 이어라 피로회복음료."와 결부시켜 IMC 전략을 짚는 것이 소비자의 Needs 를 효과적으로 파악할 수 있는 계기가 되었습니다. 이러한 소비자분석이 영업에 있어서 고객감동경영을 실천할 수 있는 기반을 얻었다고 생각합니다.

**6. 당사에 지원하게된 지원동기 와 본인의 10 년후 계획에 대해 기술해 주십시오. (500 자이내)**

[지속적인 신규거래처 발굴]

현재, 물류환경은 화주기업들 간 치열한 경쟁으로 물류위탁이 지속적으로 확대되고 있습니다. 이에 세방그룹은 3 자 물류서비스 등을 구현하고 있습니다. 이러한 다양한 서비스를 실현하기 위해서는 물류정보시스템이 뒷받침되어야 합니다. 이에 저는 세방의 e-지식관리시스템 등을 익히고 영업력을 바탕으로 국내의 지속적인 신규거래처 발굴을 하고자 지원하게 되었습니다. 세방의 기술력을 화주기업, 선박회사에 알려 거래성사를 통해 TOP 브랜드로 성장하는데 보탬이 되고 싶습니다.

[2025 년 남미 물류사업 진출]

10 년 후 저는 꾸준히 쌓아온 외국어능력 및 영업경험을 바탕으로 물류개도국인 남미 물류사업에 진출하겠습니다. 현재, S 사 SDS 가 물류 IT 플랫폼 첼로를 기반으로 동남아 등의 시장에 진출하면서 기존 3 자 물류기업들의 어려움이 예상됩니다. 이에 대응하여 꼼꼼한 해외시장조사를 바탕으로 세방의 IT 기술을 잘 접목할 수 있는 매력적인 남미 물류개도국을 확보하겠습니다.