

BGF리테일 합격 자기소개서

직무 : 마케팅기획

지원동기 및 입사하기 위하여 그 동안 준비한 것 2100byte

-소통, 화합에의 지향

저의 집에서 가장 가까운 편의점은 CU입니다. 시험기간에 밤늦게까지 공부할 때 이용하던 CU는 언제나 저의 'convenience'를 만족시켜 주었습니다. 다른 편의점에 비해 많은 할인 혜택과 1+1 이벤트 등의 요소들은 다른 편의점이 아닌 CU를 항상 이용하게 되는 이유가 되었습니다. 그래서 BGF리테일은 항상 저의 곁에 있는 기업이라고 말하고 싶습니다. 현재 유가증권 상장승인을 앞두고 국내 최고 CVS기업의 입지를 공고히 할 수 있는 발판을 마련한 BGF리테일에 저의 역량을 보태어 함께 성장하는 인재가 되려 합니다.

사람을 만나는 것을 좋아합니다. 그래서 어떤 단체에서든 모든 사람들과 두루 어울리는 편에 속했고, 단체의 장이 되었을 때면 항상 소통과 화합을 중요한 가치로 여겼습니다. 그런 경험 중, 경제학 수업에서 팀장으로서 영어가 부족했던 중국 유학생들과 한 팀을 이루어 언어의 장벽을 극복하며 함께 팀 프로젝트를 진행했던 경험이 있습니다. 당시 중국에서 오랜 시간 유학생생활을 했던 지인까지 동원하며 팀장으로서 한국 학생들과 중국 유학생들에게 과제를 공정하게 분담하고자 했던 노력과 저를 믿고 따라와 준 팀원들의 fellowship은 저와 팀원 모두에게 좋은 학점으로 돌아왔습니다.

이러한 소통과 화합에의 지향은 BGF리테일의 기업문화와 맞아 떨어진다고 생각합니다. BGF리테일의 '징검다리 소통 프로그램', '따개비'등의 임직원들 간 교감을 위한 다양한 프로그램들은 저의 관심을 끌기에 충분했습니다. 이러한 성향은 입사 후에 기업적응에도 도움이 될 것이고, 나아가 BGF리테일과 함께하는 인재로서 기업 성장에 도움이 될 것임을 믿어 의심치 않습니다.

지금까지 경험해본 단체활동 (팀활동, 사회활동) 중 가장 열심히 참여한 활동은 무엇이며, 그 안에서 나의 역할과 기억에 남는 성과는 무엇이었는지 구체적으로 기술하시오 / 2100bytes

사과 -도농 간 직거래 프로젝트

대학생활을 다양한 활동들을 하였고 여러 사람들과 함께 사회경험을 쌓았습니다. 그 중 제게 가장 공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

장 큰 도움이 되었던 경험은 동아리에서 2012년 추석 무렵부터 당해 말까지 진행된 도농 간 직거래프로젝트였습니다. 저희는 대학생들이 우리 농촌에 대한 관심이 적은 점에 착안하여 우선적으로 대상을 저희 학교 학생들로 잡고 다양한 홍보활동, 리플렛 등을 활용하여 성공적으로 직거래 프로젝트를 실행하고자 하였고 최종적으로는 저희 학교 학생들의 농촌에 대한 관심도 증진과 농촌 봉사활동 참가율 상승을 목적으로 하였습니다.

직거래 프로젝트에서 저희의 역할은 기획과 홍보였습니다. 동아리 회원들과의 회의를 통하여 저희 학과에서 이미 지속적으로 커뮤니케이션이 이루어지고 있던 농촌 마을과 연계하여 최초로 이러한 프로젝트를 기획하게 되었고 또한 해당 마을이 좋은 품질의 사과를 생산한다는 점과 당시 시기가 추석을 얼마 앞둔 시기였다는 점을 고려하여 사과 거래 프로젝트를 실행하게 되었습니다. 거래에 앞서 직거래 전용 통장을 개설하여 거래 대금이 투명하게 관리되도록 하였고 강의실을 돌아다니며 리플렛을 나눠주고 간단한 브리핑을 하기도 하였습니다. 이러한 저희의 노력에 힘입어 사과 판매는 300상자 이상의 수량을 판매하며 성공적으로 마무리 지을 수 있었고 수많은 학우들의 농촌 봉사활동에 대한 관심을 이끌어 내고 또한 그 이듬해, 학과 내 농촌 봉사활동에의 지원이 예년의 두 배 가까이 증가하는 효과를 볼 수 있었습니다.

이러한 경험으로 기획력이라는 마케팅 직무의 기본기를 쌓을 수 있었습니다. 탄탄한 기본기를 바탕으로 앞으로 더욱 발전하는 BGF리테일 마케팅 일원이 될 것을 약속드리겠습니다.



희망직군을 수행하기 위하여 가장 중요하다고 생각되는 2가지 역량을 기술하고, 그 이유와 해당 역량을 갖추기 위하여 어떤 준비와 경험을 하였는지 구체적으로 기술하시오. 3000bytes

-철저함과 시장에 대한 분석으로 거둔 완판 주점

시시각각 변화하는 고객의 needs와 시장에 대한 높은 이해를 바탕으로 한 분석력은 마케팅 전략을 기획하기 위해 필수적일 것입니다.

군 전역 직후, 학교 축제 기간에 동아리에서 열었던 일일주점의 주방을 맡았었습니다. 저는 경쟁력 있는 메뉴 플랜으로써 오코노미야끼라는 메뉴를 주 메뉴로 제안하게 되었습니다. 당시 대부분 일일주점에서 다루던 재료값 및 조리법이 부담스럽지 않은 메뉴들에 비해 오코노미야끼는 재료값이 많이 들어가는 메뉴였기에 동아리 원들의 반대가 있었습니다. 하지만 그동안 다른 일일주점에서의 소비를 통해 일일주점 메뉴들의 일률성에 대해 알고 있었던 저는 확신을 갖고 있었고, 여러 번의 사전 제조를 통해 1인분을 제조할 때 드는 재료의 정확한 양을 파악하였습니다. 그리고 판매가를 선정하고, 손익분기점을 계산하여 성공 가능성이 충분한 플랜이라는 것을 동아리 원들에

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

게 브리핑하였고 마침내 오코노미야끼를 주 메뉴로 선정하여 주점을 오픈하게 되었습니다. 결과는 성공적이었습니다. 11시가 되기도 전에 준비했던 반죽은 동이 났고 메뉴는 학우들의 호평을 들었습니다.

이러한 경험을 통해 시장에 대한 높은 이해도가 전제된 마케팅 전략의 유효성에 대해 알 수 있었습니다. 이러한 역량을 바탕으로 BGF리테일의 마케팅 일원으로서 기여하겠습니다.

-커뮤니케이션 스킬

다양한 고객들과 점포들의 needs 파악 및 동료 임직원들과의 원활한 소통을 위해서는 커뮤니케이션 스킬이 필수적이라고 생각합니다.

대학생활 중, 커뮤니케이션 스킬을 바탕으로 한방차 카페와 브런치 카페에서 아르바이트를 했습니다. 한방차 카페에서는 손님들이 나이가 지긋하신 어르신들인 경우가 많았고, 브런치 카페에서는 또래의 손님이 많았습니다. 한방차 카페에는 직접 가서 주문을 받기도 하고 서빙과 메뉴에 대한 설명을 신경 써서 했고 카페의 음악도 차분한 분위기를 연출하였습니다. 그리고 브런치 카페에서는 테이블의 빠른 회전율을 위해 항상 경쾌하고 빠른 음악으로 매장 내부 분위기를 연출했고 고객의 컴플레인 수용 및 빠른 피드백이 필수적이었습니다. 저의 이러한 노력은 손님들의 긍정적 피드백과 매출의 상승으로 돌아왔습니다.

상황에 따른 커뮤니케이션 능력의 함양은 고객 및 점포를 만족시킬 수 있는 마케팅 전략의 밑거름이 될 것입니다. 경험을 바탕으로 한 커뮤니케이션 역량을 BGF 리테일의 마케팅팀에서 펼쳐 보일 것을 약속드리겠습니다.