

카페베네 합격 자기소개서

직무: 해외영업

1. 지원동기

[카페베네의 재발견]

저는 지난 2014년, 인도네시아(이하 인니)에서 반년 간 NGO인턴 생활을 했습니다. 작은 것에도 감사하며 지냈지만, 적도의 태양 탓인지 팔빙수가 그렇게 그리울 수 없었습니다. 그러던 중, 4개월 만의 첫 휴가지 반동에서 마주친 카페베네는 그 자체로 한국이자, 휴식이었습니다. 그를 계기로 카페베네가 이미 2013년에 인니에 진출했다는 것을 알게 되었고, 이후 자카르타에 있는 2개의 매장도 방문하여 저만의 '인니베네투어'를 하기도 했습니다. 그를 통해 각종 글로벌 커피체인 사이에서도, 커피뿐만 아니라 개성있는 매장의 분위기를 통해 현지인을 사로잡은 카페베네의 경쟁력과 차별성을 다시금 발견할 수 있었습니다.

[같은 꿈을 품고 세계로 나아가고 싶습니다]

저에게는 더 넓은 세상에 대한 향한 꿈이 있습니다. 지금까지 진취적으로 기회를 찾아 도전해왔고, 봉사, 프로젝트, 여행 등으로 10여 개국을 경험할 수 있었습니다. 그리고 언제든 새로운 곳에 발을 내딛을 준비가 되어있습니다. 국내 프랜차이즈 업계의 돌풍을 넘어 적극적으로 세계시장을 개척하고 있는 카페베네 역시 저와 같은 꿈을 품고 있다고 생각합니다. 글로벌 카페베네는 해외 시장의 문을 두드리기 위한 청사진을 그리고, 1600개에 육박하는 해외매장을 지속적으로 관리하는 해외운영팀에 의해 만들어지는 것이라해도 과언이 아닐 것입니다. 더욱이 카페베네의 성공신화를 해외로 확장하는 동시에 저 역시 글로벌 수퍼바이저로서 회사와 함께 성장할 수 있다는 점이 매력있게 다가왔습니다. 세계를 품은 카페베네와 함께 제 꿈을 펼치고 싶습니다.

2. 사회경험

[매출왕 나으뜸]

저는 20살 때부터 줄곧 서비스 및 유통업종의 아르바이트를 해왔습니다. 대형마트와 백화점에서 수없이 다양한 인간군상을 경험하다 보니, 자연스레 고객의 특성과 심리를 파악하여 응대하는 방법을 터득하게 되었습니다. 그를 토대로 2012년에 휴학을 하고 켈로그 직원으로 롯데마트에서 일했던 6개월 내내 매출 인센티브를 받을 수 있었습니다. 또한 누가 시킨 것도 아니었지만 고객들이 원하는 프로모션을 직접 조사하고, 본사에 행사 기획을 제안하여 고객의 기대에 부응함은 물론 최고매출기록을 세우기도 했습니다. 계약직 직원이었지만 제가 몸담고 있는 회사에 기여하고 싶었고, 그런 책임감을 바탕으로 이뤄낸 결과이기에 큰 성취감을 맛볼 수 있었습니다.

[인사왕 나으뜸]

저는 어릴 적부터 소문난 인사대장이었습니다. 인사는 사람과 사람의 관계를 시작하는 가장 첫 번째 단계라고 생각해왔고, 타고난 밝은 성격과 사람을 좋아하는 마음이 바탕이 되었기에 인사는 저에게 즐거운 것이었습니다. 성인이 되어 알바를 하면서도 밝은 인사성 덕에 친절직원으로 종종 추천받게 되었습니다. 또한 저는 다른 파트의 상사라도, 모르는 직원이라도 마주칠 때마다 항상 웃으며 인사를 하곤 했습니다. 그 결과 저는 하나라도 더 챙겨주고 알려주고 싶은 직원이라는 평

판을 얻게 되었고, 경쟁사 직원들과도 원만한 관계를 유지하며 win-win할 수 있었습니다. 다양한 관계의 총체인 사회생활에서 인사는 신뢰를 쌓는 가장 좋은 방법이라는 것과, 그를 바탕으로 동료들과 시너지를 발휘하는 방법을 터득할 수 있었습니다.

[다양한 경험을 통해 다져진 글로벌 리더]

1. 커피에 대한 관심: 세계의 고객의 입맛을 사로잡기 위해 우리의 상품인 커피 자체를 먼저 이해하는 것은 업무에 대한 기본이라고 생각합니다. 저는 커피 산지와 그 특징을 직접 배워왔습니다.

2. 사람에 대한 이해: 다원화되는 사회인만큼 뛰어난 커피 맛에 더해 카페를 이용하는 고객의 마음을 먼저 헤아리는 것이 중요하다고 생각합니다. 홍보대사, 프로젝트 활동 등의 사회경험을 통해 저는 이해의 아이콘으로 거듭났습니다.

3. Servant Leader: 저는 섬기는 마음을 바탕으로 꾸준한 봉사활동을 해왔으며, 이는 저의 기획력과 리더십을 발전시키는 기회가 되기도 했습니다. 국내외에서 봉사일정과 프로그램을 하며 새로운 프로젝트들에 대한 자신감과, 맡은 책임이 막중할수록 술선수범하며 동료들을 격려함으로써 동료의 마음을 모으는 섬김의 리더십을 길러왔습니다.

3. 글로벌 감각의 소유자: 국제관계학을 전공하며 쌓은 전공 지식에 더해, 저는 매일 국제 시사면을 챙겨보고 있습니다. 이는 저의 시야를 넓히고 글로벌 문화를 이해하는데 큰 도움이 되었습니다. 더욱이 저는 해외경험을 통해 다양한 문화를 몸소 체험했습니다. 인도네시아에서는 현지어를 배우고 6개월 만에 일상 대화를 통역하는 정도까지 실력을 키우기도 했습니다. 이에 더해 제가 지내던 지역의 종족어를 따로 배우면서 그들을 더 깊이 이해하게 되었고 현지인들의 마음 문을 열 수 있었습니다.

이를 바탕으로 회사와, 그리고 세계와 소통하며 급변하는 글로벌 환경 속에서 언제나 경쟁력 있는 카페베네인이 되겠습니다.

3. 성격의 장단점

[웃음은 나의 무기]

저는 긍정적이고 외향적인 성격을 타고났습니다. 그 덕에 학창시절부터 저는 언제나 분위기 메이커였고, 사람들의 말을 잘 듣는데다 잘 웃어주기에 저와 얘기를 나누고 싶어 하는 친구들이 많았습니다. 더욱이 어려운 상황에서도 금세 웃음을 되찾고 주변사람들을 격려하기 때문에 나타민이라는 별명으로 불리곤 했습니다. 항상 웃는 모습은 저의 트레이드마크이자, 원만한 대인관계의 비결이었습니다. 그래서 웃음은 저의 가장 큰 강점이자, 저를 한마디로 표현할 수 있는 키워드이기도 합니다.

[웃음은 나의 무기2]

한편으로 저의 강점인 웃음은 저의 약점이 되기도 합니다. 그래서 때로는 웃음이 저를 공격하는 무기가 될 때도 있습니다. 잘 웃는다는 것은 감정을 표출하는 것인데, 이 점이 때로는 무게감이 떨어지는 것으로 보이기도하기 때문입니다. 잘 웃기 때문에 뭐든 대충 넘어갈 것 같다는 인상을 받기도 합니다. 때문에 저의 웃음에 기분이 나빴거나 그를 안 좋게 봤던 사람들에게 적극적으로 조언을 구했고, 그 점을 인정하고 받아들임으로써 이런 점을 극복하고자 노력해왔습니다. 상황과

상대에 따라 감정을 드러내는 수준을 조절하는 방법을 터득해 나가고 있습니다. 약점이라는 것도 분명 피할 수 없는 저의 일부이기때문에, 저는 그 점을 지속적으로 개선시켜 저의 완전한 장점으로 발전시키고자 합니다.

5. 입사 후 포부

[소통의 징검다리]

저는 누구보다 사람과 세상에 대해 열린 마음과, 귀를 가진 사람입니다. 이윤을 창출해야 하는 회사와, 합리적인 소비를 통해 만족감을 얻고자하는 고객의 입장은 때로 상충될 수도 있을 것입니다. 때문에 글로벌 카페베네에 있어 무엇보다 중요한 것이 바로 소통이라고 생각합니다. 우리나라의 고객이 아닌, 다양한 배경과 가치관을 가진 세계의 고객을 상대해야하기 때문입니다. 동료의 의견, 회사의 비전, 그리고 세계의 고객의 니즈를 파악하고 그를 이어주는 소통의 창구가 될 것입니다.

[으뜸되는 글로벌수퍼바이저]

세계는 넓고, 할 일은 많다는 말이 있습니다. 그만큼 많은 기업들이 세계로 눈을 돌리고 있지만, 기회와 위험이 공존하는 세계무대로 나아가기란 결코 쉬운 일이 아닐 것입니다. 하지만 그만큼 도전할만한 가치가 충분한 곳이 또한 세계시장이라고 생각합니다.

세계는 넓고, 카페베네는 더욱 클 것입니다. 2020년 세계 1만개 매장 오픈을 목표로 하는 글로벌 카페베네의 발자취가 저의 발자취가 될 수 있도록, 회사와 함께 크고 싶습니다. 저의 이름처럼 해외운영이라는 분야에서, 세계시장을 개척하고 관리하는 전문가로서 으뜸이 되고 싶습니다.