

취업 스포일러

- 남양유업 합격자기소개서 모음편



남양유업

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	남양유업	영업관리
2	남양유업	영업관리
3	남양유업	영업관리

상세공고 보러가기 ▶

연봉정보 ▶

자소서 항목 ▶

합격스펙 ▶

면접족보 ▶

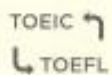
최신뉴스 ▶

공채총정리 ▶

기업별 공채속보 확인 ▶

인크루트 합격자소서 모음집 활용방법!

1. Ctrl+F를 눌러, 보고 싶은 기업명(계열사명)이나 직무를검색하여 원하는 자기소개서 내용을 확인한다!
2. 합격자기소개서를 토대로 자기소개서를 작성하고 인크루트에서 무료 컨설팅을 받는다!
3. 아래 서비스를 활용하여 합격에 한 발 다가간다!(클릭하면 이동 가능)



어학변환



글자수 세기
/ 맞춤법검사



학점변환



자기소개서
샘플



이력서
사진 수정



이력서양식



합격
자기소개서



기업별
자소서 항목



면접 족보



자소서 컨설팅



면접 후기

남양유업 / 직무 : 영업관리

[→ 원문보기](#)

1. 남양유업에 지원한 동기와 본인의 어떠한 점이 우리 회사의 인재상에 적합하다고 생각하는지 기술하시오.(500자)

[도전의 이름, 남양]

제가 남양에 지원한 이유는 남양이 현실에 안주하지 않고 계속 해서 도전하는 기업이기 때문입니다. 변변한 먹거리도 존재 하지 않던 시절부터 참살이를 외치는 오늘에 이르기까지, 남양은 더 나은 제품을 위해 수없이 많은 도전과 발전을 거듭해왔습니다. 저는 영업관리직 지원자로서 저 스스로 즐겨 사용하지 않는 제품, 고객들의 평이 좋지 않은 기업의 제품은 고객에게 권할 수 없다고 생각합니다. 그러나 끊임없이 발전하는 남양의 제품은 고객에게 자신 있게 권할 수 있을 만큼 좋은 품질을 자랑하기 때문에 남양유업에 지원하게 되었습니다.

저는 남양의 인재상 중 '투철한 책임감'을 가진 인재에 해당합니다. 한 번 마음먹은 일은 무슨 일이 있어도 해내고, 목표를 달성하기까지는 어떠한 어려움도 감수하기 때문입니다. 또한 저는 회사의 기쁨이 곧 나의 기쁨이라는 생각으로 회사와 운명 공동체라는 생각을 갖고 있습니다. 남양의 가족이 된다면 남양이 가는 도전의 길을 함께 걷겠습니다.

2. 희망하는 직무를 기재하고 그 이유와 본인의 적합성을 지식/자신의 장기 비전/성격에 비추어 기술하시오.(1,000자)

저는 행복한 삶의 주인공이 되고 싶어 영업관리직에 지원하게 되었습니다. 저는 진정한 행복이란 '내가 즐거워하고, 잘 할 수 있는 일'을 하면서 사는 것이라고 생각합니다. 사람을 좋아하고 대화를 즐기는 저에게 있어 영업관리직은 제가 잘 할 수 있는 일인 동시에, 가장 기쁘게 할 수 있는 일이기도 합니다. 실제로 대학시절 피자헛에서 아르바이트를 할 당시, 저는 지점내 권유 판매 순위에서 1위를 놓쳐본 적이 없습니다. 또한 휴학 후 아버지 가게에서 일을 도울 때에도 기존 고객 관리는 물론, 신규고객 유치에도 힘쓰며 고객응대 역량을 키우고 영업 실무를 경험한 바 있습니다.

영업관리직 지원자로서 저의 장기 목표는 팀원들 개개인의 장점을 빠르고 정확하게 파악하여 사원별로 가장 적합한 영업전략을 제시하는 팀장이 되는 것입니다. 더불어 저를 비롯한 사원들 간의 노하우와 케이스별 대처법을 집대성한 매뉴얼북을 제작하여 후배 직원들에게 도움이 되는 선배, 회사차원에서 볼 때는 귀감이 되는 직원이 되고 싶습니다. 또한 이러한 장기 목표를 달성하기 위한 노력의 일환으로 입사 후 3년간 매년 영업성과 상위 10% 이내에 랭크되는 것을 단기 목표로 잡고, 이를 위해 고객과의 미팅스케줄을 주/요일별로 세심하게 관리할 계획입니다.

누구나 그렇겠지만 특히 저는 좋아하는 일은 무섭게 파고들지만, 그렇지 않은 일에는 굉장히 무덤덤한 편입니다. 그래서 저는 더욱 영업관리 부서에 몸담고 싶습니다. 제가 좋아하는 분야이기 때문입니다. 많은 사람들이 흥미나 적성과 별개로 안정을 위해 공무원 시험을 준비하고, 당장의 생계를 고려해 묻지마 취업을 하는 시대입니다. 그러나 "천재는 노력하는 자를 이길 수 없고, 노력하는 자는 즐기는 자를 이길 수 없다."는 말이 있습니다. 즐기며 일하는 사람이 가장 좋은 결과를 얻는다는 말입니다. 저는 영업을 즐기며 할 수 있는 사람입니다. 영업을 통해 저와 남양유업이 함께 기쁨을 누릴 수 있기를 소망합니다.

3. 지금까지의 경험 중 리더십을 발휘한 경험이 있다면 무엇이든 리더십을 발휘하여 성과를 창출한 경험을 기술하시오.(1,000자)

<동료를 하나로 모으는 힘>

동료들의 힘을 하나로 모아 위기를 극복했던 경험을 소개하고 싶습니다. 휴학 시절 저는 변화가의 한 속옷매장에서 근무했던 경험이 있습니다. 당시 제가 근무했던 매장은 상권 내에 신규 매장이 입점함에 따라 매출이 반 토막 났고, 부실매장으로 전락하는 위기에 처했습니다. 당시 저는 직원의 한 사람으로서 매장의 매출 감소에 책임감을 느꼈고, 이를 극복하기 위해서는 동료들의 협조가 필수적이라는 판단을 내리게 되었습니다. 이후 저는 동료 아르바이트생들을 모아 위기를 극복할 방법에 대해 이야기 했는데, 그 결과 자필로 DM을 작성해 고객께 발송하고 구매금액과 상관없이 제품을 택배로 발송하자는 전략을 수립할 수 있었습니다.

물론 전략을 실현하는 것이 결코 쉬운 일은 아니었습니다. 하지만 동료들에게 적극적인 협조를 부탁한 결과 혼자라면 불가능했을 일이 실제로 가능해졌습니다. 경비를 아끼기 위해 배송지가 매장에서 멀지 않은 곳이면 택배를 이용하는 대신 직접 배달을 갔고, 물량 확보를 위해 모두가 동분서주했습니다. 속옷 매장의 경우 잘 팔리는 사이즈가 정해져 있어, 매출 상승을 위해서는 물량을 충분히 확보하는 일이 관건이었기 때문입니다. 일례로 매장의 물량 부족을 해소하기 위해 손님으로 가장해 다른 매장에서 사이즈를 교환해 오기도 하고, 제 얼굴이 알려진 매장에 가야할 때에는 동료를 보내거나 친구나 동생의 힘을 빌리기도 했습니다. 동료들을 격려하며 하나의 목표를 향해 열심히 일한 결과, 매출은 오래지 않아 상승곡선을 그리기 시작했고 매장은 상권 중심부로 확장 이전을 하기에 이르렀습니다. '해냈다'는 성취감과 '열정이 있으면 그 어떤 어려움이라도 극복할 수 있다'는 자신감도 얻었지만, '공통의 목표를 위해 사람들을 이끌어 가는 일'의 매력을 알게 되어 무척 의미 있는 경험이었습니다. 만약 남양유업에서 일하게 된다면 이때의 경험처럼 몸을 사리지 않는 열정과 발로 뛰는 부지런함으로 고객과 남양을 위해 바쁘게 일하는 사원이 되겠습니다.

4. 본인이 생각하는 자신의 강점/보완점과 주위 사람들이 자신을 어떻게 표현하는지 기술하시오. (500자)

<임기응변의 귀재>

제 장점은 적응력과 순발력이 뛰어나다는 것입니다. 다시 말해 상황에 지배당하기 보다는, 제가 원하는 방향으로 상황을 제어하고 이끌어나가는 데 탁월한 편입니다. 제가 이러한 성격을 가지게 된 데에는 뉴질랜드 유학의 영향이 컸습니다. 낯선 환경에서 홀로 생활하는 과정에서 적응력을 키웠고, 이질적인 문화 속에서 예기치 못한 상황을 접하면서 순발력을 키울 수 있었기 때문입니다. 그 덕에 저는 '임기응변에 능하다'는 평을 자주 듣는데, 실제로 순발력을 발휘해 제 의도대로 상황을 이끄는 데 익숙한 편입니다.

제 단점은 완벽주의 경향이 있다는 것입니다. 물론 이러한 성향은 실수를 거의 하지 않는다는 점에서 장점으로 활용되기도 합니다. 하지만 저의 경우 다른 사람들이 한 번 확인하고 넘어가는 일도 여러 번 반복해서 확인하다 보니, 업무 진행 속도가 더디고 스스로도 스트레스를 많이 받는 편입니다. 그러나 이는 업무 숙달을 통해 충분히 극복할 수 있는 단점이라고 생각합니다.



남양유업 / 직무 : 영업관리

→ [원문보기](#)

남양유업에 지원한 동기와 본인의 어떠한 점이 우리회사의 인재상에 적합하다고 생각하는지 기술하시오.

올바른 먹을거리를 통한 고객가치의 실현은 유년시절부터 저의 머릿속에 자리 잡고 있었습니다. 어릴 적에 부모님은 슈퍼마켓을 운영하셨습니다. 저는 슈퍼내의 모든 식품을 먹었고 맛을 분석하고 원료가 무엇인지 알아가며 자연스럽게 식품업에 대한 흥미를 키워갔습니다. 이러한 영향으로 어떤 식품을 사더라도 비교를 통하여 더 나은 품질의 제품을 찾고 몸에 유익한 제품을 찾으려 했습니다. 남양유업은 화학적 합성품 미 첨가 커피믹스, 1등급 원료사용, GT공법 등 고객들의 올바른 먹을거리 증진에 힘쓰며 공익증진에 기여하는 기업입니다. 어린 시절부터 부모님을 지켜보며 올바른 먹을거리를 제공할 의무와 고객에게 최상의 서비스를 제공할 준비가 되었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 남양유업의 영업 관리인으로서 역량을 펼치고 싶습니다. 입사 후 효율적인 자기개발과 영업 관리를 통한 인류의 건강 증진에 기여하는 일꾼이 되겠습니다.

희망하는 직무를 기재하고 그 이유와 본인의 적합성을 지식/자신의 장기 비전/성격에 비추어 기술하시오.

-고객이 웃을 때 저도 웃을 수 있었습니다.-

제가 희망하는 직무는 영업 관리입니다. 열심히 땀 흘리고 뛰어다니며 남양유업의 훌륭한 품질의 상품을 많은 사람들에게 알리고 드시게 하고 싶습니다. 그를 위해서 저는 다년간의 유통업에서의 영업 관리경험과 동호회를 통한 여러 사람들과의 대인관계 증진에 노력하고 있습니다. 대형마트 아르바이트를 통해서 영업 노하우와 상품의 주문, 진열, 판매 등의 업무를 하며 유통업에 대한 경험을 쌓았습니다. 고객과의 접점에서 고객의 니즈를 파악하려고 노력하였고 고객 지향적 사고를 위해서 역지사지 정신을 머릿속에 새겨두고 일을 하였습니다. 그 결과 우수 판매사원에 뽑혀 소정의 상품과 점장님의 믿음을 받을 수 있었습니다.

제가 고객들을 최상의 서비스로 대한다면 곧 고객의 충성도는 올라가 뚜렷한 매출상승의 효과가 나왔으며 성취감을 느끼며 일의 효율은 더욱 올라갔습니다. 이러한 유통 영업인으로서의 자질을 남양유업에서 펼쳐나가고 싶습니다.

-책보다는 경험-

책을 통한 이론적인 가르침보다 경험으로 얻은 현실적인 배움을 얻고 싶었습니다. 대학 입학 후 저는 의류 브랜드의 백화점 신규 입점을 도운 적이 있습니다. 새벽5시에 일어나 평택에 있는 물류창고로 가서 물량 확인과 포장을 하고는 다음날 매장으로 돌아와 본사 md와 함께 상품 진열 및 매장 관리를 위한 공부를 하였습니다. 매장 입

점은 성공적으로 이루어 졌고 그 후 저는 매일 제품 판매와 관련한 연령별 선호도 분석과 고객을 먼저 생각하는 영업을 해나갔습니다. 매일 필요한 물량을 본사에 요청하였고 매장 관리와 영업에 대한 관심은 더욱 커져 갔습니다. 일에 대한 열정 끝에는 매출 상승이라는 성과가 있었고 2달 만에 스포츠 매장 중 매출 2등을 할 수 있었습니다. 매장 관리를 하면서 고객 관리와 전반적인 영업에 대한 공부를 할 수 있었습니다. 이러한 경험과 성실함으로 남양유업이 세계 제일의 식품회사로 도약할 수 있도록 힘쓰겠습니다.

지금까지의 경험 중 리더십을 발휘한 경험이 있다면 무엇이며 리더십을 발휘하여 성과를 창출한 경험을 기술하십시오.

저는 조별과제 모임에서 이탈하려는 학우를 설득하고 성공적으로 발표수업을 마쳐 우수한 성적을 받았던 경험이 있습니다.

대학시절 광고론 수업에서 신제품을 개발하여 그 광고를 만들어 발표하는 과제가 주어졌고, 4명에서 이룬 조에서 조장을 맡게 되었습니다.

교수님은 '발표점수가 성적의 반 이상을 차지하는 수업인 만큼 4명이 똑같은 분량으로 나눠 발표해야한다.' 라고 하시며 팀워크가 굉장히 중요하다고 하셨습니다.

첫 조모임 때는 4명 모두 적극적으로 참여하였고, 발표준비는 순조롭게 이어져 나갔습니다,

하지만 중간고사 이후 한명의 학우가 점점 소극적으로 참여하는가 싶더니 결국은 안 나오기 시작했습니다. 나머지 조원들은 그 학우를 빼고 발표를 하자고 했지만

조장으로써 적극적으로 참여했었던 조원을 빼고 싶지 않아 설득하기 위해 찾아갔습니다.

중간고사 시험을 망친 뒤라 발표도 자신 없다는 학우에게 나머지 조원들도 발표 경험이 적어 다들 똑같은 마음일 것이고 팀워크가 중요한 수업에서 이러면 안 된다고 설득했습니다.

그 후 그 학우는 미안한 마음이 들어서 인지 더 열심히 발표준비에 참여했고 성공적으로 발표를 끝내며 4명 모두 우수한 성적을 받을 수 있었습니다.

만약 제가 그때 그 학우를 설득하지 않았더라면 모두 좋은 성적을 받지 못했을 것입니다.

이 후 상대방과 공감할 수 있는 가장 효율적인 소통방법은 상대방의 이야기를 들어주며 이해하고 배려하는 게 무엇보다 중요하다는 것을 배웠습니다.

이는 고객, 대리점 및 거래처와의 효율적인 커뮤니케이션에 도움이 될 것입니다.

탁월한 커뮤니케이션 능력으로 본사의 영업정책을 효율적으로 전달하고, 담당 대리점과 소통하여 남양유업을 선도하는 일꾼이 되겠습니다.

본인이 생각하는 자신의 강점/보완점과 주위 사람들이 자신을 어떻게 표현하는지 기술하시오.

-열정으로 태어난 추진력-

생각에서 끝나는 결심은 없었습니다. 저는 결심한 일은 끝까지 한다는 것이 장점입니다. 한번 해보고 싶었던 것들은 포기하지 않고 끈기 있게 도전했습니다. 공모전을 준비하며 팀 프로젝트 조장을 맡으며 다들 힘들다고 했던 소주 신제품 광고를 틈새시장 공략과 고객층의 세분화를 통해서 좋은 성과를 거두었습니다. 창의적이고 열정적인 모습은 저의 강점입니다.

-마지막으로 한번만 더-

일을 하면서 목표달성도 중요하지만 정해진 시간에 마치는 것도 중요합니다. 그러나 한번 더 확인하고 꼼꼼하게 보기 위해서 시간이 초과됐던 적이 있었습니다. 이러한 단점을 고치기 위해 스케줄러를 통한 시간 관리와 집중력을 기르기 위해 노력하고 있습니다.

-믿음직한 덜렁이-

친구들은 저를 덜렁이지만 믿음직한 친구라고 말합니다. 한번 했던 약속은 잃어버리는 일이 없으며 힘들 때 기대어 쉴 수 있는 든직한 친구지만 가끔은 약점을 보일 때도 있고 실수도 많이 하여 덜렁 된다고 표현합니다

남양유업 / 직무 : 영업관리

→ [원문보기](#)

1. 도전적인 목표를 세우고 이를 달성하기 위해 노력한 경험과 결과에 대해 적어주십시오.

-소통의 길엔 허해진 표지판-

경영학과 마케팅 수업 중 교수님께서 연구하시는 전통주로 오프라인 촉진 관리의 그룹 프로젝트를 수행하였습니다. 시중에서 접할 수 있는 전통주와의 비교, 분석을 통해 차별화된 점을 알았습니다. 고가격이며, 구매 후 오랜 기간 숙성, 보관의 과정을 거쳐야 하지만 술 등록증을 발급받고, 다음 세대에게 물려 줄 수 있었습니다. 분석 후 교수님이 목표로 하시는 술에 대한 진정성과 건강성을 강조하도록 포스터와 동영상 제작을 진행하였습니다. 진행 방향에 대해 의견차이가 있었지만, 익명으로 의견을 제시하는 자유로운 토론 분위기를 만들었기에 한쪽으로 치우치지 않고, 제품에 더 잘 어울리는 방향을 선택하여 성공적으로 마무리 할 수 있었습니다.

프로젝트를 진행하면서 제품 분석 방법을 실제 제품에 적용함으로써 마케팅에 대한 이해를 높일 수 있었고, 팀원 사이의 매개체 역할을 하였습니다. 이를 바탕으로 업무에서도 철저한 제품, 거래처 분석으로 회사와 거래처의 매개체 역할을 하겠습니다.

2. 자신에게 가장 큰 영향력을 미친 단체나 모임에서 수행했던 역할과 느낀 점들에 대해 적어주십시오.

-적극성을 발휘해 일석이조의 성과-

미국 뉴욕에서 9개월간 어학연수를 통해 취업을 위한 자격증보다는 다양한 경험을 하여 적응력을 높이고 싶었습니다. 처음 외국인을 만났을 때는 문화에 대한 차이가 있었습니다. 적극적으로 주 1회 센트럴 파크 피크닉과 다른 나라의 음식을 즐길 수 있는 소모임 주치를 통해 극복할 수 있었습니다. 주치에 앞서 음식점을 매번 미리 방문하는 노력을 하였습니다.

이 경험들을 통해 토익은 595점에서 860점으로, 듣기는 만점에 가까운 점수 향상을 하였습니다. 그뿐만 아니라 다양한 문화도 접하고 친구들의 생각도 경청하여 생각의 폭도 넓어질 수 있었습니다. 나이는 어리지만, 자신의 분야에서 전문적인 지식도 가지고 노력하는 모습으로 저 또한 반성하는 기회가 되기도 했습니다.

이를 통해, 업무에서도 전문성을 강화할 수 있도록 전문적인 지식 습득에도 부지런히 할 것입니다. 그 지식을 기초로 대리점 운영 애로사항을 회사가 추구하는 방향에 맞춰 도움을 주도록 노력하겠습니다.

3. 남양유업에 지원한 동기는 무엇이며, 본인이 지원직무에 적합한 이유를 경험, 특기, 준비 정도 등을 바탕으로 적어주십시오.

-현장경험으로 준비된 영업 관리자-

방학마다 백화점 판매 아르바이트를 하며 영업에 관심을 두게 되었습니다. 고객을 응대해야 하는 일이라 처음부터 쉽지는 않았습니다. 처음에는 인사와 찾으시는 것만 드렸지만, 빠른 적응으로 나이와 성별에 따라 차별화된 응대 방법을 하거나, 제품배열을 바꿔 보기도 했습니다. 아들의 옷을 구매하고자 하는 고객에게는 어린 연령대와는 달리, 아들에 대해 묻는 등 적극 옆에서 도와 드리는 방법으로 응대하였습니다. 아들에 대한 정보를 알고 난 후 어울릴 수 있도록 추천해 드렸기 때문에 그 고객은 다시 한 번 저를 찾아 재 구매를 해주셨습니다. 그뿐만 아니라 제품 배열을 바꾼 후 고객들이 한 번 더 관심을 가지거나 구매까지 이어지기도 했습니다. 능동적인 행동으로 매출증대까지 이어질 수 있었습니다.

영업 관리의 기본이 되는 현장경험을 바탕으로 국내 선두를 달리고 있을 뿐만 아니라 세계 일류 건강기업을 목표로 하는 남양유업을 무대로 영업관리 전문가가 되겠습니다.

4. 남양유업의 인재상 중 자신과 부합하는 것을 선택하고 그 이유를 과거 경험에 근거하여 적어주십시오.

-1,000원짜리 영수증으로 예산관리 책임자가 되다-

말은 일이라면 사소한 부분까지 챙기는 책임감이 있습니다. 경제학과 학생회에서 총무직을 수행하며 1,000원짜리 사소한 영수증까지 모았습니다. 사회과학대학 학생회 경험으로 일의 진행과 예산관리에 대해 알고 있었기 때문입니다. 예산관리는 사용내용을 기록하여 남겨두지 않는다면 추후 오차 발생에서도 확인할 방법이 없었습니다.

경험을 바탕으로 매 행사준비에서부터 마무리하는 순간까지의 영수증을 모으고 사용내역서 작성까지 마무리 하였습니다. 주어진 예산으로 운영해야 했기에 더 철저히 했습니다. 이 모습을 본 학생회장은 저에게 예산관리를 전적으로 담당하도록 하였습니다. 말은바 책임감을 가지고 잘 해내는 모습으로 주변 사람들의 신뢰를 받을 수 있었습니다. 입사 후, 말은 업무에서 사소한 부분까지도 책임지는 모습을 보이겠습니다.

5. 본인의 성격은 어떤 유형입니까? 그렇게 판단하는 사례를 들어 적어주십시오.

항상 활동적이며 믿음직스러운 성격입니다. 친구 같은 부모님 덕분에 나이를 불문하고 거리낌 없이 사람들과 좋은 관계를 유지하고 있습니다. 이러한 성격은 학생회 활동이나 아르바이트와 같이 여러 사람과 함께 하는 일에서 긍정적인 영향을 주었습니다.

사회과학대 학생회 활동 중에는 다른 과 학생회와도 협력하며 진행하는 일이 있었기에 빠르게 친해져서 일 진행도 원활하게 할 수 있었습니다. 아르바이트를 처음 시작했을 때도 매니저님과 빨리 친해져 타 매장 사람들은 원래 알던 사이인 줄 알았다고 했습니다. 친해지는 만큼 일에 대한 적응도 빨랐기 때문에 더 열심히 할 수 있었습니다. 창고 정리에서부터 매장정리까지 확실하게 마무리했습니다.

그 행동으로 방학마다 매니저님께서 아르바이트 부탁을 하셨습니다.

이러한 활동적인 성격으로 새로운 상황에 빠르게 적응할 수 있었던 것처럼 새로운 거래처와도 빠르지만 두터운 관계를 형성하겠습니다.