

코엑스몰 합격 자기소개서

직무 : 영업관리

1. 지원동기

<패션, 돌출구> 누구보다 엄격했던 집안환경이 패션에 대한 관심의 시작이었습니다. 패션은 저를 드러내게 했고 해방감을 선사했습니다. 이는 후에 다양한 매장직 경험을 통해 고객을 관리하는 유통업계로의 관심으로 이어졌고, 늘 의식적으로 고객의 니즈를 파악함과 동시에 각 매장을 관찰하고 분석하는 연습을 해왔습니다.

<코엑스몰, 열 번 찍어도 안 넘어가는 나무>

이렇게 패션유통을 준비해온 저에게 코엑스몰은 성장하고 있는 나무와 같습니다.

첫째, 탄탄한 기초입니다. 코엑스몰은 전시, 문화, 관광의 명소인 코엑스를 뿌리로 아시아 최고규모의 지하쇼핑몰을 winwin시키는 단단한 줄기를 형성합니다. 기존의 문화복합단지에 특색있는 코엑스몰이 잘 결합한다면, 코엑스는 오리지널리티와 포트폴리오를 동시에 갖춘 회사가 될 것입니다.

둘째, 높은 발전가능성입니다. 잠시 모델로 일했었던 2010년 당시만 해도 코엑스몰은 온라인샵과 몇 개의 매장으로 이루어진 쇼핑단지였습니다. 후에, 다양한 브랜드샵의 도입으로 입지를 다져왔고 이번 리뉴얼을 통해 코엑스의 새로운 경영패러다임과 함께 신개념의 메가 생활공간으로의 도약을 준비하고 있습니다.

다만, 고객층이 에이지타겟에서 마인드타겟으로 변화하는 추세에 2030위주의 타겟층을 넓히고, 다양한 포트폴리오를 통해 천편일률적인 한국식 쇼핑몰 속에서 위험의 분산이 필요할 것으로 예상됩니다. 따라서, 유연적인 기획을 통해 이를 중점적으로 관리한다면 코엑스몰은 이러한 유일무이를 굳건히 할 것입니다.

2. 성장과정 및 사회생활

<현장이 시작이다.> 패션에 대한 관심을 바탕으로 의류매장, 피부관리실 홍보, 코엑스 쇼핑몰 프로필모델 등 다양한 매장 서비스직 아르바이트 경험을 쌓았습니다. 특유의 관찰력으로 고객의 needs와 트렌드를 빠르게 파악하고 상품, 고객부터 매장, 매출을 관리하는 법을 배웠습니다. 성취를 또한 좋아서 롯데백화점의 방학동안의 아르바이트는 1년의 주말사원으로 이어졌고, 코엑스 쇼

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

핑몰의 프로필모델은 상품MD로 이어졌습니다. < Communication, winwin의 미학> 대학시절 공학을 전공한 덕분에 실험 등 팀 프로젝트를 할 수 있는 기회가 많았습니다. 많은 프로젝트에서 부조장을 맡음으로써 프로젝트를 정리, 기획하는 프리젠테이션 능력과 각자의 업무를 조율하며 협동하는 법을 배웠고 국민대학교 국제교육원에서는 영어멘토링학습을 통해 커뮤니케이션능력을 길렀습니다. 또한, 이를 바탕으로 2013년 유럽여행에서는 팀리더로 일정을 기획하며 한 달간의 배낭여행을 무사히 마쳤던 경험이 있습니다.

3. 성격의 장단점

<큰 결과는 작은 관찰력에서 시작된다.> 매출창출의 기본이 되는 관찰력, 분석력을 가지고 있습니다.

롯데백화점 노스페이스 매장 근무 당시, 저는 매장의 유일한 여성사원이었습니다. 남자들만큼 무거운 물건을 옮기지는 못했지만 대신 매장, 고객을 관찰하며 좀 더 세심한 부분에 신경썼습니다. 손님 한 분 한 분도 기억하려고 노력했고 기호에 따라 의류를 추천했습니다. 저를 지명하며 매장을 찾아오시는 분들도 생겼습니다. 또한, 아웃도어 매장은 보통 카테고리별로 의류를 진열하는데, 일부 제품이 자주 연쇄적인 구매 패턴을 보이면서 디스플레이에 반영해 구매의사를 높이기도 했습니다. 그 해 겨울, 저희 매장은 같은 층 내에서 가장 높은 매출액을 기록했고 매니저님의 권유로 방학동안의 아르바이트가 1년간의 주말사원의 대우를 받고 일했습니다.

< 최고보다는 최적의 관리자> 패션통합관에 걸맞는 유연적인 기획이 가능합니다.

대학교 신입시절, 거대가구기업 이케아의 국내입점에 대비하는 전략을 세우는 프로젝트에서 조장을 맡았던 적이 있습니다. 다른 조들은 경영학을 기본으로 이케아를 배척하는 방침을 세우는 반면, 경영학과 학생이 한 명도 없었던 저희 조는 이케아의 전략을 시작점으로 삼았습니다. 장점을 벤치마킹하고 직접 고객들을 상대로 한 설문조사와 환경적 이슈까지 반영해 이를 보완하여 유연적인 전략을 세웠고 최고학점을 받을 수 있었습니다. 또한, 동생과 떠난 유럽여행에서는 기존 학생들의 전형적인 여행일정에서 몇 구간의 루트가 반복됨을 발견하고 쇼핑스트릿을 테마로 일정을 일부 재편성하기도 했습니다. 둘 모두 관심이 있는 패션분야를 다양한 매장으로 관찰할 수 있었고 이를 오가며 기존루트에 있던 명소들도 오히려 사람들이 붐비지 않는 시간에 볼 수 있어 더욱 효과적인 여행이 가능했던 것 같습니다.

코엑스몰은 쇼핑 공간뿐만 아니라 문화, 경제와 비즈니스, 무역이 어우러지는 공간으로 기존의 조닝을 뛰어넘는 플렉시블이 중요할 것이고 타겟층의 확대, 브랜드 입점과 배치의 다각화 등을 통해 유연적인 기획을 이루고 싶습니다.

그러나 이러한 유연성은 자칫 추진력을 떨어뜨리는 우유부단함으로 드러날 수 있기 때문에 단기적 목표를 설정하는 것으로 이를 보완하기 위한 노력을 하고 있습니다.

4. 입사 후 포부

입사 후 1년, 코엑스몰 현장에서 근무하며 고객, 직원, 매장, 매출의 4대 요소를 분석하는 저만의 포트폴리오를 다지고 각 브랜드 뿐 아니라 이를 효과적으로 연계시키는 기획을 연구하겠습니다.

입사 후 3년, SPA시장 상위 3개 업체들의 세컨드 브랜드 국내진출이 예고된 시점에서 트렌디존에 이를 적극 수용하는 동시에 매스티지 브랜드존, 컨템포러리 조닝, 특히, 니치마켓을 공략해 매니아층을 확보하는 전략을 체계적으로 검토할 것입니다.

입사 후 10년, 코엑스몰 영업전문가로서 오리지널리티와 포트폴리오를 갖추고, 모든 고객의 needs가 코엑스몰이라는 하나의 공간에서 충족될 수 있는 원스톱 global value가 되는 데 일조하겠습니다.

