

대교 소빅스 합격 자기소개서

직무 : 영업관리

1. 나의 소개(성격 포함)

- 외유내강 / 수기치인 / 상부상조

첫째, 겉으로는 여러 보이지만, 속은 단단하고 흔들림이 없는 '외유내강형' 사람입니다. 둘째, '수기치인'을 중시하는 사람입니다. 자신에 대한 끊임없는 성찰은 내면을 단단히 하여, 타인에게도 올바른 대우를 할 수 있게 하기 때문입니다. 셋째, '상부상조'를 중시하는 사람입니다. 타인과의 관계가 얼마나 중요한지 잘 알기 때문입니다.

- 장단점

따라서 제 장점은 원만한 대인관계를 유지한다는 것입니다. 내가 좋아하는 것은 남도 좋아하고 내가 싫어하는 것은 남도 싫어하기 마련임을 늘 염두에 두고 제 언행을 돌아보며 타인을 대합니다. 또한 어려운 일이 있으면 나서서 도와주기 때문에 주변에서 신망이 두텁고, 저 역시 많은 도움을 받고 있습니다. 이러한 저의 원만한 대인관계는 소빅스의 영업조직 관리자로서 소빅스 영업 직원들과 협력하고 배려하여 관리의 효율성을 높이는 데 기여할 것이라고 자신합니다.

반면, 제 단점은 지나친 책임감으로 일의 해결이 더딘 경우가 있다는 것입니다. 이를 극복하기 위해 계획을 꼼꼼히 세우고 이를 초반·중반·후반으로 나누어 단계별로 재조정하는 습관을 길렀습니다. 이를 통해 영업조직 관리 시 무턱대고 일을 시작하기보다 단계별 계획을 통해 일을 진행하겠습니다. 즉, 영업활동 지원을 위한 정보망이 문제인지, 영업직원과의 소통이 문제인지, 영업활동 지원 전략 자체의 문제인지를 정확히 파악하여 그 문제를 신속히 해결하는 대교인이 되겠습니다.

2. 지원동기

- 소빅스에 최적화된 인재!

소빅스의 영업조직 관리자로서 독서 교육에 대한 열정과 전문성이 밑바탕이 되어 함은 물론, 의사소통능력도 필수적으로 요구된다고 생각합니다.

저는 독서 교육에 관심이 많습니다. 이에 대한 저의 열정은 대학시절 국문학 복수전공으로 이어졌습니다. 이후 교직이수로 국어교원자격증을 취득하여 독서 교육에 대한 전문성을 신장했습니다.

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

다. 독서 교육의 방향에 대해 고민한 결과, 독서에도 교육학적 지식을 접목한 체계적인 교육이 필요하다는 결론을 내렸습니다. 그런데 소빅스는 아이들의 강점을 바탕으로 약점까지 보완하는 다중지능이론에 기반한 독서 교육을 실천하고 있습니다. 이렇게 교육에 대한 방향성이 일치하는 곳이라면, 영업직원 교육에 제가 가진 독서 교육에 대한 열정과 전문성을 발휘하여 보다 실질적인 보탬을 줄 수 있을 것이라 생각하여 지원했습니다.

또한 저는 대학시절 오케스트라 동아리에서 첼로 파트의 수석을 맡으며 의사소통능력을 함양했습니다. 오케스트라는 개인의 실력보다 전체의 조화가 중요한 곳이기때문에, 부원들의 의견을 듣고 조율하며 제 의견을 정확히 전달했습니다. 부원들에게 어떤 도움이 필요한지 듣고 이를 반영하여 개인지도와 함께 전체의 조화를 위한 음악캠프를 병행한 결과, 20명 부원의 소리와 마음까지 하나로 모으며 성황리에 연주회를 마쳤습니다. 이로써 얻은 의사소통능력을 영업사원과의 원활한 소통에 발휘하여 영업활동에 필요한 지원을 적재적소에 제공하는 대교인이 되게 위해 지원했습니다.

3. 입사 후 계획

- 자신 있게 직원 교육! 꼼꼼하게 영업국 매출관리!

소빅스에 입사한다면 직원 교육은 물론이고 담당 영업국 매출까지 철저히 관리하겠습니다.

대학 졸업 후 임용시험을 준비하며 학원에서 조교로 일을 했습니다. 독서 교육에 대한 체계적인 지식을 쌓음과 동시에 실제로 수업을 하고 효과적인 방법을 강구하며 강의 스킬도 함양했습니다. 제 지식과 강의 스킬로 영업직원 교육 시, 소빅스 독서 교육의 시사점 및 효과와 방법에 대해 보다 실질적으로 자신 있게 교육하겠습니다. 또한 조교로서 수강생 관리와 상담을 한 경험을 살려서 영업직원 면담 시, 어려운 점에 대해 상세히 듣고 그에 맞는 솔루션을 제공할 것입니다. 이뿐 아니라 현재에 안주하지 않고 늘 배우는 자세로 성실히 임하는 관리자가 되겠습니다.

대학시절 카페에서 아르바이트를 할 때 매출을 30% 올린 경험이 있습니다. 작은 가게여서 와플과 음료 제조, 청소, 매출 관리의 모든 일을 했고, 매출을 올리기 위해 손님들과 적극적으로 대화를 했습니다. 손님께 와플의 맛과 가게의 분위기에 대해 묻고 그에 대한 요구사항을 꼼꼼히 적었습니다. 이를 반영하여 반죽에 견과류를 넣고 크림치즈와 잼을 바른 새 메뉴를 판매하고, 손님들의 사진을 걸며 가게를 꾸민 결과, 매출이 30% 올랐습니다. 이 경험을 바탕으로 교육시장의 흐름을 직접 꼼꼼하게 살펴서 트렌드와 고객의 요구를 반영하여 영업국의 매출을 올리겠습니다. 또한 발로 뛰는 시장조사에 전문적인 지식을 더하여 독서 교육의 새로운 트렌드를 선도하겠습니다.