

# 한솔섬유 합격 자기소개서

직무 : 해외영업

## 자기소개

### [이름에서 얻은 친화력]

학창시절 특이한 이름으로 놀림을 많이 받아, 아버님의 '한국에서 가장 멋진 남자'가 되라는 뜻의 '한국남자'에 걸맞기 위해 많은 행사에 참여하며, 여러 사람을 만나고 제 편으로 만들기로 하였습니다.

고등학교 시절, 밴드부와 학교축제, 길거리 공연 등 노래자랑을 바탕으로 여러 사람을 만나며 이야기를 나누고, 처음에는 부끄러웠지만 자랑스럽게 이름을 말하며 자신감을 키워나갔고, 그 때부터는 저의 이름이 놀림거리가 아닌, 사람들의 머릿속에 한 번에 각인 될 수 있는 이름이 되었습니다.

대학시절에는 학과 임원진으로써 학교 행사 진행을 하고, 각종 아르바이트를 하며 얻은 '사람들과 어울리는 능력'을 바탕으로 필리핀에 어학연수를 가서는 음식점에서 먼저 나서서 주문을, Man to Man 선생님들께는 쉬는 시간에 커피 한잔을, 같이 학교에 있는 다른 국적의 학생들과는 배드민턴을 치며 서로 알아가며 더 많은 말을 하기 위하여 노력했습니다. 노력과 소통 방법의 차별화로 전보다 쉽게 다가갈 수 있었고, 필리핀에서 중국, 일본, 베트남 학생들에게까지도 저는 남팬지(OOO + 침팬지)라는 별명을 얻었습니다. 한국말로 본인의 이름이 Korean man이라고 소개한 탓인지, 다른 학생들에 비해 저를 잘 기억하여, 현재까지도 소셜 네트워크를 통하여 연락하며 지낼 수 있게 되었습니다. 이렇게 살아온 저의 삶은 앞으로 한솔섬유의 해외영업에서 관리업무를 하며 기존 거래처에서의 정보 습득 및 친분관계 유지에 필수적으로 작용할 것이라는 것을 보여드리겠습니다.

## 성격의 장, 단점

### [두루 사귀는 성격]

저는 사람을 대할 때, 직위나 나이에 따라서 보다는 그 사람의 성격이나 현재 기분에 맞추어 대합니다.

인턴 생활 중 외국인 숙소 관리 업무를 할 때, 숙소의 인테리어나 가구에 대해서 상당히 까다로

웠던 고객 중 하나인 프랑스의 Adrian씨의 숙소 모든 가구 및 가전제품을 기존 제품과 교체 및 벽지 도배 등의 과한 요구사항을 들어주는 것이 여간 힘든 것이 아니어서, 만족시키기 힘들뿐더러 대부분의 직원이 하지 않으려 하였습니다. 총무부에게 제한 금액을 물어보고, 경남 지역 대형 가구업체들에게 견적을 주문하고, 협의하여서 적당한 선까지는 들어주고, 과한 요구는 잘 타협하며 중국에는 아드리안씨, 자사, 가구업체 모두에게 만족스럽게 일을 마무리 하였습니다. 숙소 계약을 계기로, 단순히 숙소관리만 하는 것이 아니라 가족들이 한국에 여행 오면 인사도 하고, 아이가 유치원에서 돌아올 때는 마중 나가서 대신 데리고 오는 등 친밀관계를 유지했습니다.

몇 개월 뒤 기존 드릴십 프로젝트에서 engineer였던 Adrian씨가 다른 대형프로젝트로 넘어가며 프로젝트 매니저로 가게 되었고, 저희 회사의 서비스에 만족을 느낀 아드리안씨는 저희 회사에 앞으로 많은 도움을 주겠다고 하여서, 새로운 영업을 만들어 내는 경우가 되었습니다. 이렇듯 저의 성격의 장점은 사람을 가리지 않고, 두루 사귀는 것에 장점이 있습니다.

이러한 장점이 있는 반면에, 예민한 성격을 가지고 있습니다. 수면 중에 작은 소리에도 잠에서 깨곤 하여, 시끄러운 상황이거나 코골이가 심한 사람과 같이 잠을 자지 못하여 다음날 곤욕을 치르곤 하지만, 예민한 만큼 일을 할 때는 꼼꼼하게 놓치는 부분 없이 일을 하는 편입니다.

## 희망직무 및 그 직무를 위해 준비한 사항

[해외영업직으로 세계 속의 'OOO'이 되고자 했던 과정]

저는 해외영업 관리직에 지원하고자 '문제해결능력', '언어', '직무적성확인'을 하였습니다. 살아온 성장과정의 영향인지, 사람들과 어울리는 것을 좋아하고, 그 와중에 고민이나 문제가 있는 친구의 해결책을 같이 찾는 것에서 성취감을 느꼈습니다. 낯선 사람과의 대화, 더 넓은 세상을 경험하고 싶은 도전정신에 해외 여러 곳을 경험하고 싶었고, 이러한 바람은 대학시절 교환학생에 지원, 선발되어 필리핀으로 어학연수를 가는 계기가 되었습니다. 개인 회화시간에 단순히 회화만 하며 영어실력을 쌓기보다는, 선생님과 이동 교통수단이 몇 가지가 있고, 어떻게 하면 더 낮은 비용으로 이동하는지 등을 이야기하며, 현지 정보를 얻으며 회화도 같이하는 방법으로 수업을 진행하도록 유도하였습니다. 졸업 시점에는 중공업 프로젝트에 관련된 회사의 해외영업직에 입사하여, 해외영업직이 저에게 맞는 업무인지 확인하며, 제가 가지고 있는 역량을 해외영업직에 접목시키며 일하는 방법을 배웠습니다.

## 지원 동기 및 입사 후 포부

[한솔섬유의 미래 성장의 동력이 될 OOO]

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

‘회사의 미래 성장 동력은 사람’이라는 한솔섬유의 슬로건과 ‘21C 초우량 복합 섬유기업’으로 만들겠다는 한솔섬유의 목표가 Trendy한 의류를 끊임없이 개발하고, 고객의 needs를 충족시키기 위해 긴장의 끈을 놓치지 않으며, 항상 성장동력원을 확보하는 회사라 생각하여 지원하였습니다. 저는 해외영업에 대한 파트는 누구보다 빠르게 정보를 수집하며, 남들과 차별화되고 빠른 분석을 바탕으로 영업관리 성능의 향상이나 신규 거래처를 확보하는 분야라 생각하고, 당사의 목표와 가장 공통점이 깊은 분야라 생각합니다.

Knit 분야에서 수익을 올리고 있고, 꾸준한 성장세를 보이고 있는 한솔섬유이지만, 지난 몇 년간의 영업이익을 살펴볼 때, 상승세와 하향세를 지속적으로 기록하고 있습니다. 판매점과 유통점이 많아지는 만큼, 기존거래처에서의 이익감소부분은 존재할 것입니다. 저는 지난 인턴생활을 하며, 외국인 숙소를 140여 개에서 210여 개로 한 순간에 증가시킨 적이 있습니다. 기존에 존재하는 시스템에서 이익증가 가능성이 있는 부분이 무엇일지 생각하여 얻어낸 결과입니다. 저는 이러한 일을 바탕으로, 성장세를 보이고 지만 분기별로 하향세를 보이고 있는 한솔섬유의 이익감소부분을 채워주며, 꾸준한 성장을 기록할 수 있는 발판을 마련하도록 기여할 수 있을 것이라 생각합니다.

또한, 지난 인턴 생활에서 매달 말, 1000여장에 달하는 견적서와 송장 처리 업무를 짧은 시간 안에 오차 없이 마무리했던 저의 역량과 외국인과의 이메일 수발신 업무, 원가관리를 하며 얻은 경험은 한솔섬유 해외영업부문의 관리 및 서류보조 업무에도 금방 적응하는 ‘Smart Worker’가 될 것이라 자부합니다.

