

BGF리테일 합격 자기소개서

직무 : SC

[항목 1]

BGF 리테일에 지원하는 동기와 입사하기 위해 그 동안 준비한 것이 무엇인지 쓰시오(2100 바이트)

[점주님의 성장 나침반이 되겠습니다!]

제 커리어 비전은 BGF 리테일에 있습니다. 첫째, 영업 관리자를 꿈꿔온 저에게 안성맞춤이기 때문입니다. 패스트푸드점에서 3년간 신입교육을 담당했습니다. 각각의 아르바이트생의 성향을 파악하여 장점을 업무에 적용할 수 있도록 도왔고, 친화력을 바탕으로 즐겁게 일할 수 있는 분위기를 형성했습니다. 처음에는 업무에 낯설어하던 아르바이트생들이 점차 쿨 멘트를 자연스럽게 구사하고, 업셀링을 능수능란하게 하는 모습에 기뻐했습니다. 고객들의 구매패턴을 관찰했다가 점장님께 상품 발주를 제안하는 것이 즐거웠습니다. 이러한 노력이 단골고객 형성과 마감시간의 재고감소 등의 성과로 나타날 때의 성취감이 무엇보다 컸습니다. 경험을 바탕으로 각 점포가 영업을 잘할 수 있도록 교육하고 지원하는 SC는 제가 즐기며 일할 수 있는 직무라고 확신하게 되었습니다.

둘째, CVS 사업의 미래를 보았습니다. 일본 인턴십에 참여하면서 끼니 해결을 위해 하루 두 번씩 편의점에 방문했습니다. 처음에는 최단거리에 입지한 점포를 방문하던 것이 점차 Needs 상품이 있는 곳으로 옮겨간다는 것을 몸소 체험하게 되었고, 관찰을 통해 소비패턴이 개인의 삶을 반영한다는 것에 큰 흥미를 느끼게 되었습니다. 소규모 가정의 증가추세에 따라 국내 CVS도 점차 다양하게 발전해 갈 것이라는 확신이 들었고, 특별히 국내 순수브랜드인 CU의 SC를 1순위로 생각하게 되었습니다.

이를 위해 영업마케팅 실무교육 300시간을 이수하며 영업관리 업무를 이해하고, 기업체 실습을 통해 현직자들을 만나며 이미지트레이닝을 했습니다. 또한 LH 공사의 판매팀 인턴사원으로 근무하며 CS 리더스 자격증을 취득하는 등 점주님들의 성장 나침반이 되기 위해 노력해왔습니다.

[항목 2]지금까지 본인이 성과를 냈던 활동 중 가장 기억에 남았던 경험은 무엇이며, 성과를 내기까지의 장애요인과 극복했던 방법에 대하여 자세하게 기술하시오.(2100 바이트)

[‘올취 잘한다!’ 응원하며 멀리 가겠습니다!]

‘올(All)취 잘한다!’는 인재육성 아카데미 영업마케팅 교육과정의 팀명으로, ‘All 취업’의 의미를 담아 제가 만든 이름입니다. 입에 착 붙는 팀명처럼, 전문적인 영업마케팅 실무교육과 예비 사회인으로서 필요한 중요 덕목을 기르며 열성으로 참여했습니다. ‘기살리기 훈련’의 일환으로 팀을 이뤄 전체 60 명이 함께 무등산 정상까지 등반하는 미션이 있었습니다. 1 등 팀에게는 포상이, 꼴등 팀에게는 뒷정리라는 벌칙이 주어지기 때문에 각 팀은 치열하게 산을 올랐습니다. 평소 등산이 취미인 저는 훈련이 어렵지 않았지만, 팀 내에 체력적으로 힘들어하는 한 여학생이 눈에 띄었습니다. 1 등 팀이 되도록 선두에서 팀을 이끌어갈 수도 있었지만, 함께 웃으며 완주할 수 있도록 후미에서 지친 팀원을 조력하는 것이 팀 내의 제 역할이라고 판단했습니다. 저는 부팀장으로서, 여학생의 짐을 팀원들이 분담하여 들 수 있도록 조정하고, 다른 팀들에 비해 2 배 가량 더 많은 휴식을 취할 수 있도록 했습니다. 쉬엄쉬엄가며 팀원들끼리 더 많은 대화를 나눌 수 있었고, 팀의 활력을 위해 몸 개그도 불사르며 ‘올취 잘한다!’ 팀원들을 응원하며 오르다보니 어느새 정상에 도착해서 다함께 웃을 수 있었습니다. 올취! 이제 BGF 리테일의 신입사원으로서 선배님들께 듣고 싶은 말입니다. 열정적인 태도가 마음에 착! 드는 신입사원이 되어 점주님들을 응원하며 함께 멀리가겠습니다.



[항목 3]희망직군을 수행하기 위하여 가장 중요하다고 생각하는 역량 2 가지를 기술하고, 그 이유와 해당 역량을 갖추기 위해 어떤 준비와 경험을 하였는지 구체적으로 기술하시오.

[설득력: “OO 씨가 말씀드려줘”]

SC 직무를 효과적으로 수행하기 위해서는 ‘탁월한 설득력’이 필요하다고 생각합니다. 점주님을 통해서 영업성가를 극대화해야하는 직무의 성격상 발주권을 갖고 있는 점주님을 설득하는 것이 첫 번째 임무라고 생각하기 때문입니다.

이를 위해 다양한 사람들을 만나면서 시뮬레이션과 이미지트레이닝을 했습니다.

5 개월간 LH 공사의 판매팀 인턴사원으로 근무하며 부장님들을 점주님이라고 생각해보았습니다. 회식메뉴 하나를 고를 때에도, 부장님에 따라 어떤 방식과 접근으로 말씀을 드리는 것이 좋은지를 고민했습니다. 그 결과, “혜정씨~ 부장님께 말씀드려줘”를 자주 듣게 되었습니다. 감성과 이성을 적절히 사용해 논리력과 설득력이 강하다는 평을 얻게 되어 전달사항이 있을 때에는 주로 제가 말씀드리고는 했던 것입니다.

점주님과의 협상 시 상대의 보조에 맞추어 의견을 조정하고 결정적인 순간에 성과를 창출해내는 설득에 능한 SC로 성장해 나가겠습니다.

[시간관리능력: 일인 다역을 해내겠습니다!]

제가 생각하는 두 번째 필수역량은 '시간관리능력'입니다. 평균 10~12 개의 점포를 담당하여 관리하는 SC로서, 지점출퇴근을 하는 화요일부터 목요일을 잘 활용하기 위해서는 효율적인 셀프스케줄링을 해야 하기 때문입니다.

평소 주간·월간 계획표 외에 '일일점검표'를 만들어 시간을 활용합니다. 이는 영업마케팅 실무교육 300 시간 이수, 2 개의 취업스터디 동시 운영, 일본어 독학, 아르바이트, 봉사활동을 동시에 소화할 수 있었던 비결이기도 합니다. 당일의 실천여부를 점검하며 시간을 능동적으로 활용하는 습관은 입사 후 주어진 시간을 극대화하여 체계적인 전략을 수립하고, 더 많은 매장을 방문하는 비결이 될 것입니다.

또한 판매팀 인턴사원으로 근무하며 1 층부터 15 층까지의 지역본부 내의 모든 분들이 거래처분들이라고 생각하고 마주칠 때마다 눈을 맞추고 인사를 했습니다. 청소관리 아주머니들까지도 섭렵하게 되었고, 사소한 대화도 기억하였습니다. 그 결과, 여름휴가철에는 오늘은 몇 층의 누가 휴가인지까지 꿰뚫게 되었습니다. 계획하고 기억하는 자세로 각 점포의 점주님들의 일정과 경조사를 파악하고 체크하는 목소리 나는 SC가 되겠습니다.