

패션브랜드 매니저로서 다양한 국가에서 제 역량을 발휘하고 영향력을 행사하고 싶습니다.
제 삶의 원동력이 되어줄 회사와 함께 성장하기 위해 제 노하우를 담은 업무 매뉴얼을 작성하여
후배들에게 주고 싶습니다.
지식 혹은 재능 그리고 부 등 여러 방면에서 끊임없이 다른 사람들에게 나누고 싶습니다.

중학교 때 하교 길에 지갑을 주워 주인을 찾아드리고 그 분께서 고맙다며 학교에까지 알리셨고
조회시간에 칭찬을 듣고 정직의 가치를 깨달았습니다.
트렌드를 읽는 눈. KT&G 직장체험 과정에서 헤어 관련 신제품 제안으로 국내에 아직 자리 잡지 않은
포마드를 제안하여 큰 호평을 받았습니다.
탁월한 고객 섬김 능력. 1년 반 이상의 어린이 도서관 아르바이트를 통해 고객을 진심으로 섬길 줄
아는 능력을 키웠습니다.

전공 수업을 들으며 중국 유학생들과 팀워크를 발휘하여 영화를 제작해 수업 내 2등을 했습니다. 입사
후에도 다양한 사람들과의 인적네트워크와 팀워크를 통해 점포의 수익을 증대시키겠습니다.

트렌드코리아 2014

해마다 다른 그 시대의 트렌드에 대해 키워드로 제시하고 대중들의 소비패턴과 성향에 대해 알 수
있다.

코끼리는 생각하지만

의사소통에 있어서 프레임의 중요성에 대해 이야기한다. 누구든 프레임 선점을 통해 대화시에
효과적으로 의사소통하는 방법에 대해 알 수 있다.
성공이 성공이 아니고 실패가 실패가 아니다
이영표 선수의 이야기를 담은 책으로 진정한 성공이란 무엇인지에 대해 성찰해볼 수 있고 감사하는
삶을 살 수 있도록 깨달음을 주는 책이다.

디젤매니아: 20-30대 남성 패션의 트렌드를 정확히 알 수 있고 유행에 대해 파악할 수 있다.

코리아헤럴드: 매일 영문 기사를 하나씩 읽으며 영어 실력도 키우며 세계적인 이슈에 대해 알아볼 수
있다.

트렌드인사이트: 세계 각국의 트렌드 변화에 대해 알 수 있고 마케팅 관련 지식을 습득할 수 있다.

제가 생각하는 직장생활은 제가 지금껏 사회로부터 받아 온 여러 가지 혜택들을 베푸는 과정이라고
생각합니다. 저 자신은 그저 저 혼자만의 노력으로 만들어진 것이 아니기 때문입니다. 저는 직장생활을
통해 더욱 배우고 이를 통해 제가 맡은 자리에서 저의 임무를 수행하고 이는 결국 이랜드의 발전과
더불어 우리 사회의 발전으로 이어질 것이라고 생각합니다.

이랜드 입사를 통해 제가 가진 역량을 펼치고 또한 끊임없이 배우고 더욱 발전시켜서 사회에 도움이
되고 싶습니다. 이랜드는 나눔을 중히 여기는 기업으로서 단순히 이익추구만을 앞세우지 않고
사회환원을 중시하기에 저의 가치관과 맞았습니다. 또한 고객과의 접점에서 그들의 니즈를 파악하고
그들을 만족시키기 위한 생각을 한다는 것은 행복한 일입니다. 패션브랜드 매니저는 철저한
시장조사를 바탕으로 고객이 원하는 것을 파악하고 고객 만족을 위해 발로 뛰는 직무이기에 제가
원하는 가치를 실현할 수 있을 것이라고 생각하여 지원하게 되었습니다. 특히 이랜드는 중국과 대만
등 활발한 해외진출을 통해 전 세계의 고객과 접점을 형성하고 있기에 다양한 고객들을 만나고

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

업무를 수행할 수 있기에 더욱 매력적으로 저에게 다가왔습니다. 결정적으로, 이랜드에 입사하여 중국에 진출한 선배와의 대화를 통해 이랜드의 기업문화, 전망성에 대해 들을 수 있었고 가족 같은 이랜드와 함께 세계로 진출하는 꿈을 꾸게 되었습니다.

[비지니스는 결국 사람이 하는 것이다]

토지주택공사에서 토지 및 영업권의 재개발에 대한 보상 계약에 관련하여 일한 경험이 있습니다. 당시 적은 보상금으로 인해 많은 주민분들이 계약을 꺼리는 상황이었습니다. 경호원이 세 분이나 배치 될 만큼 현장의 분위기는 좋지 않았고 계약은 쉽지 않았습니다. 하지만 저는 이럴때 일수록 그 분들에게 인간적으로 다가가는 것이 중요하다고 생각했고 제가 주민분들이라면 어떤 말을 듣고 싶을까를 생각했습니다. 그리고 먼저 그분들의 감정을 공감해드리고, 단순히 계약을 권해드리기보다는 그분들의 입장에서 생각하며 금액에 대해 재평가를 받으실 경우 가격이 더 내려갈 수도 있기 때문에 최대한 빨리 계약을 하신 뒤 보상을 받으셔서 다른 곳에 투자를 하는 것이 더 도움이 될 것이라고 말씀을 드렸습니다. 그러자 그분들께서도 마음을 열고 흔쾌히 계약을 하였고 90% 이상의 계약 성공률을 달성하게 되었습니다. 패션브랜드의 매장관리, 고객관리 역시 결국 사람과 사람이 만나 이루어지는 것입니다. 저의 이러한 경험을 바탕으로 사람을 우선적으로 생각하며 항상 인간적인 접근을 통해 업무를 행하겠습니다.

[원칙에 입각한 정직함으로]

어린 시절 도서관에서 아르바이트를 하면서 이용자분들에게 책을 대여해드리는 업무를 맡은 적이 있습니다. 그런데 원칙상 대출증이 있어야 대출이 가능한데 대출증을 가져오지 않으시고 대출을 요구하시는 분들이 굉장히 많았습니다. 시스템상으로는 가능한 것이었지만 정해진 원칙이기에 저는 죄송하지만 대출이 불가능하다고 말씀드리며 돌려보냈습니다. 후에 도서관 담당 선생님께서는 저의 행동에 대해 크게 칭찬을 하셨습니다. 이전 근무자들은 이용자분들의 성화에 못 이겨 대출증 없이도 대출을 해주었고 그렇게 하다 보니 다른 열람실에 가서 다른 곳에서 대출했는데 왜 여기서 안해주느냐며 항의를 하는 이용자분들이 많았다고 하셨습니다. 저는 원칙을 지킴으로서 담당 선생님께서부터 신뢰를 쌓을 수 있었고 선생님께서는 그 후부터 직원들만 하는 업무도 저에게 맡기셨습니다. 이러한 저의 경험은 원칙을 준수하는 것이 얼마나 사람 간의 신뢰를 줄 수 있는 것인지에 대해 깨닫게 해주었습니다. 입사 후에도 저는 원칙에 입각하여 매장주에게 신뢰를 주고 정직하게 이익을 내는 패션브랜드 매니저로 성장하겠습니다.

[입사 후 포부]

저는 제가 속한 패션브랜드 매장이 인근 지역 경쟁사 브랜드 사이에서 매출 1위를 할 수 있도록 만들겠습니다.

스파오는 지난해 SPA브랜드 매출 탑3에 당당히 이름을 올렸습니다. 철저한 소비자 분석과 매장관리가 있었기에 가능했던 일이라고 생각합니다. 저는 지원 전 5일에 걸쳐 30분씩 평촌 NC백화점에 위치한 스파오 매장에 가서 주 소비층을 관찰하고 매장의 특징에 대해 조사했습니다. 그 결과 가장 아쉬웠던 점은 매장 입구에 신상품들이 진열되었다는 것입니다. 스파오를 찾는 대부분의 소비층은 중고등학생이었고 그들은 주로 세일상품에 관심을 갖는 것을 알 수 있었습니다. 그렇기에 주된 소비층의 발길을 끌기 위해선 세일상품을 홍보하고 매장 앞쪽에 세일상품을 진열하는 것이 매장의 수익창출에 더욱 도움이 될 것이라고 생각합니다. 저는 소비자들 많이 찾는 상품 중 타 SPA브랜드에서 세일하지 않는 상품들에 대해 집중적으로 세일을 실시하고 SNS와 패션 커뮤니티를 활용하여 세일 소식, 신상품 소식에 대해 적극적으로 알리는 전략을 사용하여 스파오가 지역 내 경쟁사들을 제치고 독보적인 SPA브랜드로서 자리 잡을 수 있도록 만들겠습니다.