

이랜드 합격 자기소개서

직무 : SPA판매전문가

1. 본인의 지원동기를 구체적으로 써주세요. (500자 이내) (488자)

[설레임과 즐거움의 장소를 찾았습니다.]

대학교 1학년 때 처음으로 편의점에서 아르바이트를 하였습니다. 웃으면 복이 온다는 말에 웃는 것이 마스코트가 되어 늘 편의점을 자주 찾는 손님들은 저를 보면 기분이 좋아진다고 하였습니다. 길지는 않았지만 짧게 편의점 아르바이트를 하며 사람 상대하는 일에 재미를 느끼게 되었고 활발함 속에 꼼꼼하고 상상력이 풍부한 저의 성격을 활용할 수 있는 곳이 어디일까 생각하다가, 국내기업들 중에서도 기독교 문화에 바탕을 두고 어느 기업보다 실력으로 빠른 성장의 기회가 주어지고 업계 최고의 복리후생, 술 문화가 없는 기업이라는 독특한 매력의 이랜드그룹을 알게 되었습니다. 요식업뿐만 아니라 패션시장의 최고의 매출을 달성하며 경기가 안 좋은 과정에서 패션시장의 트렌드를 빠르게 파악하여 유행에 민감한 저가 의류 중심의 비즈니스 전략으로 의류·아동복 등 전 패션 전 분야에 걸쳐 SPA브랜드를 만들어 체계적인 시스템으로 단순한 판매원이 아닌 전문 판매가를 양성하는 이랜드에서 단순히 시간을 채우며 일을 하는 사원이 아닌 즐거움을 느끼며 일하는 인재가 되기 위해 지원하게 되었습니다.

2. 자신의 1년 후, 5년 후, 10년 후 계획을 구체적으로 기술해 주세요.

1년 후

[실전형 인재] 판매전문가가 되기 위한 교육 및 현장업무를 통해 업무의 이해도를 높일 것이며 패션 시장의 흐름을 파악 하여 매장의 이익률을 높이는 판매원이 될 것입니다.

5년 후

[연구하며 분석하는 판매전문가] 패션 시장의 마케팅 및 어학 공부를 하며 단순히 매장 수익을 올리는 것이 아니라 제가 속한 지역의 고객 분들의 패션 선호도를 조사해 더욱 브랜드 수요를 높일 수 있는 계기를 만들 것입니다.

10년 후

[일본SPA업계 마스터] 지금까지 일본어 공부한 것을 활용해 일본SPA업계에서 최고 선두를 달릴

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

수 있는 이랜드 SPA 글로벌 판매전문가가 될 것입니다.

3. 자신이 성취한 것 중 자랑할 만한 것을 1,2 가지 소개해 주세요.

[뿌듯한 계모임] 해외여행을 가는 목적으로 대학교 동기들과 한 달에 1만원씩 4년간 모았었습니다. 하지만 단순히 추억을 남기는 것이 아닌 마음이 따뜻한 일을 해보자는 저의 제안에 2011년 12월 24일 독거노인과 소년, 소녀가장들에게 쌀과 김치를 제공하였습니다.

[웃음을 찾은 아이]굿프렌즈7기로 1년간 활동 하였을때 아이들과 많은 시간을 보냈습니다 매사에 부정적이고 마음이 닫힌 아이가 있었는데 1년간 그 아이의 전담멘토가 되어 웃음을 되찾아준 적이 있습니다.

4. 자신이 다른 사람과 구별되는 능력이나 기질을 써주십시오.(200자 이내) (152자)

[그녀의 목소리]

주변사람들에게 가장 전달이 잘되는 목소리를 가졌습니다. 발표를하거나 음식을 주문할때 다 같이 말할때도 저의 목소리가 가장 상대방에게 정보가 정확하게 전달됩니다. 고객을 가장 가까이 상대하는 판매전문가는 전달력이 중요하다고 생각합니다. 이러한 저의 소질이 판매전문가 업무가 도움이 될것입니다.

5. 자신에게 있어 판매전문가의 의미에 대해서 써 주십시오.(300자이내) (242자)

[고객의 짝꿍, 직원들의 대장]

제가 생각하는 판매전문가는 평생 고객들과 함께하는 고객들의 짝꿍이라고 생각합니다.

그저 상품만 판매하는 것이 아니라 우리 상품을 이용해 주시는 고객들과 함께 뒤섞이며 활동하고 소통하는 것이라 생각하며 고객 분들이 원하는 것이 무엇인지 소비자들의 입장에서 빠른 시일 내에 정답을 찾을 수 있는 판매원이야 말로 업계 최고의 판매 전문가가 될 수 있다고 생각합니다. 더불어 고객뿐만 아니라 함께 일하는 직원들과의 소통으로 최고의 팀웍을 만들어 낼 줄 아는 인재가 최고의 판매전문가 라고 생각합니다.

6. 최근에 가본 SPA 매장에 대해서 개선 제안을 한다면? (500자 이내) (455자)

[짐 정리꾼이 아닌 서비스 인을 꿈꾼다]

낮은 가격대의 좋은 질을 자랑하는 SPA 매장을 자주 이용합니다. 단점 보다 장점이 더 많지만 싸고 다양한 옷을 구매할 수 있는 SPA에 매장은 일반 매장에 비해 서비스 질이 낮다고 생각합니다. SPA의 특성상 많은 옷을 관리해야하기 때문에 직원들의 90%는 고객 분들이 본 옷을 정리하기 바빠 보였습니다.

자신이 찾고 있는 옷의 위치를 직원에게 물어보고 싶지만 옷 정리 및 계산으로 바빠 보이는 직원들에게 쉽게 다가가지 못하는 것을 발견하였습니다. 파트별로 일의 분량을 나누어 효율적으로 일을 하면 질 높은 서비스를 고객 분들에게 제공 할 수 있다고 생각합니다. 또한 매일 들어오는 옷의 분량 때문인지 옷에서 나는 특유의 화학성 냄새 때문에 찡그리는 얼굴을 본적이 있습니다. 겨울은 특히 히터로 인하여 더욱 강하게 느껴져 방향제를 이용하여 특유한 화학성냄새를 없애 더욱 고객들이 SPA매장을 자주 이용할 수 있도록 해야 합니다.

7. 위에서 소개 되지 못한 자기 소개를 해주세요(1000자 이내) (727자)

[알아서 척척척!! 일을 찾아서 하는 센스 쟁이]

저의 장점은 제가 해야 할 일이 있을 때 스스로 알아서 하고, 한번 시작한 일은 어떠한 경우라도 마무리를 하고야 마는 끈기가 있다는 것입니다. 제가 잘 할 수 있고 능숙한 일이라도 다시 한 번 검토를 하면서 신중을 기하고 만약 제가 잘하지 못하고 익숙하지 않은 일이라면 배워가면서 그 일을 수행하려고 노력을 합니다. 그래서 그런지 저의 이러한 성격으로 인해 자기 계발하는 것을 좋아하고 그것에 대한 즐거움을 느낍니다. 이러한 장점 속에서 저의 보완점은 처음 만나는 사람과의 자리에서 사람들에게 너무 스스럼없이 대한다는 것입니다. 어떻게 보면 장점일 수 있겠지만, 사람들마다 각자의 성격이 다르기에 이런 제 모습이 가벼워 보일 수 있다는 것입니다. 따라서 눈치있게 조금 더 진중하게 사람들을 대하려 노력하고 있습니다.

시간을 다스리는 자, 000

저의 하루 일과는 '오늘의 할 일'을 적는 것으로 시작됩니다. 공부, 약속, 여가 등으로 시간을 나누어 놓으면 하루를 길고 효율적으로 쓸 수 있기 때문입니다. 하루 10분, 이 작은 습관은 복잡하고 다양한 일을 동시에 처리해야 하는 판매전문가 직무에 도움이 될 것이라 생각합니다. 한 때 많은 계획을 한꺼번에 완벽히 수행하고자 자신을 힘들게 할 때도 있었습니다. 하지만 효과적인 업무 처리를 위해서 전체를 볼 수 있는 넓은 시야와 여유가 필요하다고 느꼈고, 우선순위에 따라 계획을 설정하고 철저한 자기 관리를 통해 목표를 달성하고자 노력하고 있습니다. 앞으로 장점은 살리고 부족한 점은 더욱 개선하여 다양한 사업과 장기적인 안목으로 미래를 설계하는 귀사에 걸맞

은 인재가 되겠습니다.

