

# 이랜드 합격 자기소개서

직무: 외식사업

## 1. 삶을 통해 이루고 싶은 인생의 비전 또는 목표 3가지를 우선순위 순으로 적어 주십시오.

1.입사하고 싶은 직장에 들어가는 것입니다. 그것은 구체적으로 이랜드에 입사하여 제 적성과 맞는 외식 사업부에서 일하는 것을 말합니다.2.사랑하는 사람들과의 여행입니다. 제게는 연로하신 부모님께서 계십니다. 부모님께서 거동이 불편해지시기 전에 국외로 여행을 다녀오고 싶습니다.3.모교 또는 자라나는 청소년들 앞에서 강연을 해보고 싶습니다. 제 이야기를 듣고 꿈을 그리는 사람이 한 명이라도 있다면 정말 행복할 것 같습니다.

## 2. 자신이 다른 사람과 구별되는 능력이나 기질을 써주십시오.

1.서비스 마인드입니다. 사회복지학과 다양한 프랜차이즈 아르바이트를 통해 고객의 입장을 먼저 생각하고 배려하는 마음을 누구보다 더 함양하고 있습니다.2.친화력입니다. 성격유형 검사 MBTI에서 진단받은 결과 ESFJ-친선 도모형으로 사교적이며 사람들과 조화를 이루어 일하기를 좋아합니다.3.섬세합니다. 직업 흥미도가 사회적이고 관리, 과제지향형의 사람으로 정리하는 일에 능하고 주어진 일에 대하여 책임감을 갖고 완벽히 처리합니다.

## 3. 자신의 인생에 가장 영향을 끼친 사건 3가지를 든다면?

1.21살, 추운 겨울이었습니다. 하나님을 만나 새롭게 태어나 이전의 삶과는 다른 매우 소중하고 값진 경험을 통해 지금까지 행복하게 살고 있습니다.2.장르를 가리지 않고 춤을 추는 것을 좋아하여 고등학교 댄스 동아리에 지원하였으나 떨어져 그때부터 저는 공부를 열심히 하기로 다짐을 했습니다.3.이번 여름방학에 태어나서 처음으로 부모님의 일을 도와드린 일이 있습니다. 고철 수집은 5~60대가 감당하기 벅차다는 것을 깨닫게 되었습니다.

4. 살아오면서 자신이 성취한 것 중 자랑할 만한 것을 1,2가지 소개해 주십시오.(100자 미만)계획을 세워 꾸준히 공부해, 한 학기에 A+ 학점 3개를 획득했고, 아르바이트로 근무했던 피자집 매장에서 고객의 칭찬 카드를 한 달에 3장을 받아 우수 사원으로 선정되었습니다.

## 5. 후배에게 추천하고 싶은 책 3권을 중요한 순서대로 적어 주십시오.

1.책은 도끼다 - 박웅현 - 책을 왜 읽어야 하고, 어떻게 읽어야 하며, 누구의 것과 어떠한 장르의 책을 읽을 것인가에 고민하는 찰나에 지인의 추천으로 읽게 되어 23년 동안의 잘못된 독서 습관을 짚어준 책.2.나는 굼이다 - 정우현 - 한국인의 입맛에 맞게 피자를 재완성한 그의 열정과 노력은 당시 최정상 외식업계 브랜드인 피자헛의 매출을 앞지르고 국내를 넘어 세계로 우리나라 요식업의 성공 가능성을 심어주었다.3.어떤 하루 - 신준 모- 다른 자기계발서와 달리 작가의 이야기를 그리지 않고 전반적인 삶 속에서 배울 수 있는 가르침이었기에 무겁지 않은 내용이라 마음을 비우고 편안한 분위기에서 읽을 수 있었다.

## 6. 즐겨 찾는 인터넷 사이트와 그 이유를 설명해 주십시오.

1.<https://www.elandscout.com/> - 관심 있는 기업이므로 회사에 대한 정보와 관련 이슈, 그리고 채용 접수를 위해 매일 방문하고 있습니다.2.<http://www.joovideo.net/> - TV를 소유하고 있지 않아 휴대전화 DMB를 이용하는 한계에 부딪힐 때가 종종 있습니다. 다큐멘터리 방송과 뉴스를 무료로 다시 시청할

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

수 있어 유익하게 이용하고 있습니다.<http://blog.naver.com/apfthdud> - 제가 직접 운영하고 있는 블로그입니다. 제가 느끼고 보고 얻은 것들을 지인들과 공유하여 다양한 정보를 얻고 있으며 더 나아가 타인에게도 전달할 수 있는 연결 통로가 되어줍니다.

#### 7. 자신에게 있어서 직장생활의 의미를 써 주십시오(200자 미만)

가정과 학교를 거쳐 형성된 저의 인격과 배우고 느끼면서 얻게 된 능력을 사회적 공간에서 저를 필요로 하는 다른 이들에게 만족감을 주고 제 행위에 대해 경제적인 산물을 공급받는 모든 행위의 과정이 연속되어 나타나는 활동이라고 생각합니다. 그뿐만 아니라 남과 다른 나를 인식하고 관계를 맺는 법과 조화를 이루는 법까지 배우는 곳인 또 다른 학교라고 생각합니다.

#### 8. 지원동기를 구체적으로 적어 주십시오 (500자 미만)

국내 외식업 피자 시장에서 입지가 높은 미스터피자와 국외에서 인지도가 높은 서브웨이 샌드위치가게에서 근무하면서 얻게 된 소중한 경험과 배움 때문입니다. 현장에서 얻은 경험이 배경지식이 되어 쌓은 역량들을 보여줄 기회와 시간이 도래했다고 보았기에 저는 확신했습니다. 나도 고객이 될 수 있다는 마음가짐으로 고객을 먼저 생각하고 고객의 요구를 충족시키는 모습을 보면서 뿌듯함과 만족함을 느꼈습니다. 신선한 채소와 소스가 버무려져 감칠맛이 더하여 그 맛의 가치가 높아지는 것과 같이 긍정적이고 밝은 성향과 함께 현장에서 함양한 서비스 정신이 더해져 일을 향한 관심과 열정이 깊고 좋아하는 일이기에 잘할 수 있다고 생각합니다. 스페셜리스트는 이름에 그대로 드러나 있습니다. 좀 더 특별하게 마하의 시대에 대비한 속도로 성장해야 할 준비를 해야 합니다. 준비된 자에게 기회가 있다는 말이 있습니다. 그 기회를 잡고 싶어 지원하게 되었습니다.

#### 9. 위에서 표현되지 못한 자기소개를 간단하게 적어 주십시오. (1600자 미만)

\* 나눔을 실천하는 사람 사회복지학을 공부하면서 베푸는 마음을 배웠습니다. 베푸는 마음이란, 사람들과 어울려 조화를 이루며 일하는 사회를 만들고 좀 더 많은 자가 적은 자에게 나누어줄 수 있는 마음을 의미합니다. 초점이 사회적 동물인 사람에게 맞추어져 있습니다. 이것은 남이 나와 다르다고 해서 배제하고 살아갈 수 없다는 것입니다. 사람은 태어나면서 일차적으로 부모님, 학교라는 공간에서 또래 친구들, 그리고 직장 상사와 동료까지 더 넓게는 동아리와 협회 등 자의든 타의든 관계를 맺고 사회 활동을 하기에 단체 생활은 불가피합니다. 네 이웃을 내 몸과 같이 생각하는 마음, 바쁘게 앞만 보고 가는 지금 이 시대에 전하고 싶습니다. \* 바름을 실천하는 사람 정직한 사람이 되기 위해 노력합니다. 가훈으로 나타나 있는 부모님의 가르침은 건강하고 정직한 사람이 되라는 것입니다. 진실하지 않으면 신뢰를 형성하지 못한다고 늘 말씀하셨습니다. 이것은 고철 수집 사업장을 30년 운영하시면서 부모님의 사업장을 오랫동안 방문하는 거래처 사람들과의 관계에서 비롯된 것으로 생각합니다. 또한, 아버지께서는 마을 반장을 이십 년 넘게 활동하고 계십니다. 마을 사업을 항상 주민과 함께 회의하시는 모습을 집 거실에서 자주 확인했었고, 재정 결과 보고서는 저와 오빠에게 워드 문서 작성을 부탁하여 투명하게 전달하기 위해 애쓰셨습니다. 부모님처럼 바르게 사려고 노력하고 있습니다.\* 자라는 사람 피자가게, 샌드위치가게, 카페 아르바이트를 하면서 다양한 유형의 고객을 만났고 각 고객이 요구하는 사항은 예상했던 그 이상으로 많아 실수하고 당황했던 순간이 수차례 있었습니다. 상처가 되고 아팠던 경험을 토대로 고객으로서 바라보는 시선을 이해하기 시작했습니다. 불평 많은 고객을 조금이라도 만족하기 위해 저의 언행과 태도가 수정되어야만 하는 점이 있으면, 상사와 동료 그리고 고객의 피드백을 요구했습니다. 어제보다 더 발전해 있는 모습을 만들기 위해 저만의 방식으로 누구보다 더 밝게 웃고 진심으로 죄송하고 감사한 마음으로 고객을 섬겼습니다. 그러자 고객을 왕으로 생각하는 이랜드의 경영이념처럼 누군가 나의 고객이 되어 저와

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

인연을 맺게 되면 온 힘을 다해 고객을 섬길 수 있겠다는 자신감이 생기게 되었고 한층 더 자라 성숙해 있는 제 모습을 발견하게 되었습니다.\* 섬길 줄 아는 사람 같이 일하는 사람들과의 호흡은 일할 때 집념하게 되는 집중력과 일에 흥미를 느끼고 꾸준히 하게 만드는 매력도에 큰 역할을 하는 중요한 것으로 작용한다는 점을 알게 되었습니다. 외식업계는 주방과 홀로 나누어져 주문 과정부터 음식이 만들어지고 손님에게 제공되는 모든 과정마다 순서가 있는데, 이것이 어긋나면 엉망이 되는 광경을 자주 목격했습니다. 점장님, 매니저님과 요리사들, 사원, 아르바이트 직원이 함께 일하는 현장에서 문제가 생기면 그 영향은 결국 고객에게 미치게 됩니다. 가장 크게는 매출에 영향을 미쳐 있던 손님의 발길마저 감소하게 되는 결과도 있었습니다. 음식은 가장 민감할 수밖에 없는 부분이고 신뢰가 가장 중요한 덕목입니다. 안쪽 일과 바깥쪽 일 역시 모두 중요하기에 이 둘을 중간에서 이을 수 있는 역할의 중요성에 대해 알 수 있었던 귀중한 시간이었습니다.

