

[이랜드] 합격 자기소개서

직무 : 유통사업부

1. 입사 후 하고 싶은 일

[최고의 하이퍼 매니저]

고객과 상품을 가장 가까워서 연결하고 더 나아가 이랜드를 대한민국 유통의 중심 기업으로 만들고 싶습니다.

[가장 많은 사람이 찾는 김스클럽 기획]

최고의 관리 능력으로 누구나 한번쯤은 방문해 봤을 법한 김스클럽을 기획하고 싶습니다.

[나눔을 통한 행복]

이랜드에서 저의 커리어 패스를 공고히 하여 성공한 뒤, 가지고 있는 부를 나눔으로써 행복을 느끼는 삶을 살고 싶습니다.

2. 본인의 능력

[리더십]

1 년간의 전공학생 회장 경험과 다수의 레크리에이션 진행 경험으로 많은 사람들과 소통하고 그들을 이끌어 나가는 능력이 있습니다.

[끈기]

한번 마음먹고 시작한 일은 성공할 때 까지 열정을 가지고 도전하는 집념을 지니고 있습니다.

[고객 서비스 정신]

아르바이트를 하며 수많은 고객을 직접 응대하며 고객을 위해 무엇이든 하는 서비스 정신을 가지고 있습니다.

3. 가장 기억에 남는 경험

[중학교 3학년, 전단지 아르바이트]

어려워진 집안 형편 때문에 시작했지만 일과 스스로에 대한 책임감을 가지게 해준 경험입니다.

[고등학교 은사님의 죽음]

항상 올바른 길을 견도록 인도해주신 선생님께서 지켜보고 있다는 생각으로 더욱 바르게 살아가고 있습니다.

[캐나다 워킹홀리데이]

정말 하고 싶은 일에 대해 스스로 준비하여 만든 경험입니다. 어려움은 노력으로 이겨낼 수 있다는 것을 배웠습니다. 혼자 힘으로 준비하여 다녀온 캐나다 워킹홀리데이는 제 인생 최고의 자랑거리 입니다. 스스로의 힘으로도 충분히 이루어 낼 수 있다는 자립심과 무엇이든 해낼 수 있다는 자신감을 갖게 해준 소중한 경험입니다.

4. 성격의 장점

1. 소통능력 : 소통을 통한 이끔

문제가 발생한 상황에서 소통으로 해결하는 능력을 가지고 있습니다. 2013년 신입생 오리엔테이션에서 레크리에이션의 진행자로서 참여했습니다. 대학생들의 첫 시작을 하는 200여명의 신입생들은 오리엔테이션에 대한 기대로 가득 차있었습니다. 하지만 첫 날 일정부터 딜레이가 되어 행사 예정 시간보다 3시간 늦게 진행이 되었습니다. 버스에서 이미 너무 오랜 시간 보낸 탓에 모든 신입생들이 지쳐있었습니다. 바로 진행된 전공 설명회에 녹초가 된 신입생들을 참여시키는 것은 쉬운 일이 아니었습니다. 회장단과의 회의를 통해 먼저 신입생들의 이목을 집중 시킬 수 있는 레크리에이션을 진행하는 것이 어떻냐는 아이디어를 제안했고 급하게 무대로 올라가게 되었습니다. 다행히 신입생들의 참여를 유도하는 레크리에이션으로 무대로 집중 시킬 수 있었습니다.

2. 끈기 : 버티는 자가 이기는 것이다.

아무리 힘든 일도 긍정적으로 이겨내는 마인드를 가지고 있습니다. 2013년 3월, 캐나다로 워킹홀리데이를 떠나게 되었습니다. 2년 간 기초자금을 모아 떠난 캐나다 생활은 제가 가지고 있던 청사진과는 너무 달랐습니다. 시작부터 너무 큰 욕심을 가지고 무작정 영어를 쓸 수 있는 직업을

구하려 했으나 부족한 영어실력에 번번히 인터뷰에 떨어졌습니다. 준비한 자금까지 모두 소비하자 회의감은 더욱 심해졌습니다. 처음으로 돌아가자는 생각으로 한식당의 접시닢이로 열심히 일하기 시작했습니다. 뿐 만 아니라 홈스테이 가족들과의 소통에 도전하여 영어실력을 쌓고자 노력했습니다. 3개월 후, 홈스테이 가족들과는 신뢰를 구축할 수 있었고 그동안의 성실함과 영어 실력을 인정받아 접시닢이에서 server의 업무를 수행할 수 있게 되었습니다.

3. 고객 서비스 정신 : 고객은 가족

교보문고에서 아르바이트를 하며 고객은 가족이라는 마인드를 가지게 되었습니다. 어느 날, 고객 한 분이 다가와 도서 재고에 대한 문의를 하였습니다. 그 고객은 인터넷으로 재고를 확인하였지만 매장에서 도서를 찾을 수 없다고 찾아달라는 말씀을 하셨습니다. 하지만 그 도서는 전산 상에 문제가 생겨 없는 도서가 있다고 나와 있었습니다. 이 사실을 고객님께 양해를 구하기 위해 말씀드리자 불같이 화를 내시며 막무가내로 찾아내라고 하셨습니다. 당혹스러움과 억울하다는 생각이 들었지만 일부러 먼 곳에서 오신 고객님의 심정이 이해가 가기도 했습니다. 고객 대 직원이 아닌 가족이 요청한 것이라 생각하고 최선의 방안을 찾기 위해 노력했습니다. 주변 서점까지 모두 전화해본 결과, 한 곳에서 책의 재고를 확인 할 수 있었고 거둬 사과와 함께 도서를 예약해 드렸습니다. 고객님은 화를 내서 미안하다 하였고 그 후로도 서점을 자주 방문하여 저를 찾아주셨습니다. 고객이 아닌 가족이 될때 진정한 서비스를 제공할 수 있다는 생각을 하게 되었습니다.

4. 정직과 자신감 : 자신감은 정직함에서 나온다.

2015년 설 기간, 모 대형마트의 농수산 파트에서 아르바이트를 했습니다. 과일 세트를 팔고 있던 중, 고객님이 배의 당도에 대한 질문을 하셨습니다. 사실 배의 상태가 좋은 편은 아니었기에 어떻게 말씀드려야 되나 고민을 했습니다. 결국 정직하게 말씀 드리기로 결심했습니다. 사실 배 농사가 풍년은 아니라 당도가 높지는 않다고 말씀드리며 우리가 가지고 있는 것이 현재 어느 매장보다 좋다고 자신 있게 말씀 드렸습니다. 그 결과, 고객께서 맛있다는 말에 속아 샀다면 신뢰가 가지 않았겠지만 품질에 대해 인정하면서도 자신있는 모습에 믿음이 간다며 10박스를 구입하셨습니다. 제품에 대한 정직함을 바탕으로 한 자신감이 만들어낸 결과였습니다.

4. 지원이유와 포부

[같이 보기, 같이 가기]

저에게 직장 생활은 회사의 비전을 근간으로 목표라는 같은 곳을 보고 그 곳을 향해 같이 나아가는 것이라 생각합니다. 끊임없는 학습으로 개인의 발전을 이루고 같은 목표를 바라보는 동료들과의 신뢰와 책임감을 바탕으로 회사의 발전을 이룬다면 그보다 더 큰 기쁨은 없을 것 입니다. 이러한 이유로 직장은 같이 보고 같이 가며 발전과 성취의 즐거움이 있는 곳 이라고 생각합니다.

[시장을 지배하는 힘, 유통]

학부생 시절, 명절 시즌에 대형할인점의 농축산 파트에서 아르바이트를 한 경험이 있습니다. 사람들의 동선, 방문 날짜, 물건의 상태에 따라 진열을 달리하고 실제로 그에 따른 매출이 증가하는 것을 확인할 수 있었습니다. 이를 통해 좋은 제품의 유통 방법에 따라 매출이 결정된다는 것을 알게 되었습니다. 이를 통해 유통의 무한한 가능성과 세계 시장에서의 가능성을 보았습니다.

이랜드는 나눔을 실천하는 기업입니다. 벌기 위한 것이 아닌 쓰기 위함이라는 경영이념은 마트로 지역사회를 발전시키고자 하는 꿈을 지닌 제가 가장 가치 있는 직장 생활을 할 수 있는 곳이라는 생각이 들었습니다. 뿐만 아니라 배움을 통한 완전한 인격체로의 자람을 실현할 수 있는 이랜드는 저의 입사의지를 더욱 확고히 만들었습니다.

고객을 가장 중요한 가치로 생각하고 그를 위해 최선을 다하는 이랜드가 세계 No.1의 유통기업으로 성장하는데 일조하는 정직하고 자신감 넘치는 하이퍼 매니저가 되고자 지원 했습니다.