

# 코레일관광개발 합격 자기소개서

직무 : 명품마루 판매원

## 1. 성장과정

“말이니까 내가 동생을 잘 챙겨라, 싸우지 말고 참거라”

몇 년 전까지 맞벌이하신 부모님 아래에서 자란 저는 말이기 때문에 동생을 잘 챙겨야했습니다. 다툼이 있을 땐 항상 참아야 했습니다. 같은 유치원과 초등학교, 중학교, 그리고 대학교 같은 학과에 진학하기까지 올바른 방향으로 동생을 지도하는 역할을 도맡아 하면서 자연스레 배려와 인내심, 그리고 리더십을 기르게 되었습니다. 잘 챙기고 배려하는 습관이 친구들 사이에서 ‘엄마 같은 친구’라고 불리게 하였습니다.

대학 진학 후에는 복지기관에서 봉사활동을 하다가 우연히 장애인활동보조를 지원하게 되었습니다. 지체장애 1급인 언니를 만났고, 3년째 하루 3시간씩 주말 저녁마다 언니가 사는 집으로 가서 식사와 목욕 및 기타 활동을 돕고 있습니다. 누군가를 배려하며 인내하는 경험은 결코 헛되지 않다 생각합니다. 이러한 경험을 바탕으로 학과대표에 선출되어 배려심 많은 리더역할을 해냈습니다.

## 2. 성격 및 생활신조

“사막에서도 살아남을 아이”

학교 교수님과 동네 이웃어른들께서 저를 칭하는 말입니다. ‘안되면 되게 하라’는 생활신조로 살아가다보니 강인한 이미지로 비춰진 것 같습니다. 아르바이트를 한 번에 최대 4 가지까지 해가면서도 다양한 대외활동 및 봉사활동까지 했습니다. 공부 또한 소홀히 하지 않아 4 년 내내 성적우수 장학금을 받았습니다. 시간이 부족하면 시간을 쪼개 효율적으로 사용했으며 긍정적인 마인드로 매사에 임하다보니 일하는 게 즐거웠고, 웃으면서 일하니 대인관계 또한 좋았습니다.

어떤 곳에서든 밝은 태도로 주위를 환하고 기분 좋게 합니다. 뛰어난 친화력은 어디서든 예뻐 받는 사람이 되게 합니다. 동네 세탁소 사장님, 약국 약사님, 학교 통학버스 기사님까지 저를 보면 환한 미소와 함께 응원의 메시지를 보내주십니다.

명품마루에서 저의 이러한 강인함과 친화력으로 중소기업의 좋은 상품들을 많은 사람들에게 알리는 역할을 하겠습니다.

### 3. 학교생활

“적극적으로, 재미있게”

고등학교 3 학년 때 수업이 끝나갈 때쯤 종소리가 울리는 즉시 자리를 박차고 일어나 달렸습니다. 무한 질주를 한 덕에 1 등으로 식사를 마쳤습니다. 식사시간에 이동하여 대기하는 시간이 아까웠던 저는 그 시간을 아껴 공부하기 위함이었습니다.

적극적인 성격은 대학교 입학 후 날개를 펼친 듯 발휘되었습니다. 1 학년 학과 워크샵 발표를 시작으로 조별 과제 시 발표는 저의 몫이었습니다. 전공공부도 열심히 하였지만 책에서 배울 수 없는 공부인 다양한 활동이 정말 즐거웠습니다.

학과에선 과대표와 학회장으로 리더십을 길렀고, 교내 영어잡지 기자로 학교의 행사취재와 사진촬영, 인터뷰 및 기사작성을 하였습니다.

또 1 년간의 삼성전자 콜센터 상담을 하며 고객센터를 배워 실천하고,

뮤엠 영어학원 교사, 등 다양한 아르바이트를 통해 말하는 스킬을 익힐 수 있었습니다.

저는 학창시절을 누구보다 재미있게 보내면서, 제가 해야 하는 일에 대한 책임감을 잃지 않으며 꾸준히 노력해왔습니다. 그리고 지금 학창시절을 끝내고 코레일관광개발에서 다시 한 번, 재미있고 보람차고 성실한 직장생활을 하며 꿈을 이루기 위해 도전하고 있습니다.

### 4. 명품마루 판매원이 되기 위한 판매 경험

“옷가게 스키니진 판매왕”

고등학교 시절 단골인 옷가게에서 아르바이트를 하였습니다. 여성복과 남성복 및 패션잡화까지 판매하는 종합패션몰이었는데 저는 당시 스키니진 판매를 맡았습니다. 매사에 즐겁게 임하여 쾌활하고 에너지 넘치는 저의 특성은 사람들을 불러 모았습니다. 친화력 있는 성격으로 처음 보는 사람에게도 망설임 없이 웃으며 적극적으로 다가갔습니다. 또한 다양한 상품들만큼이나 다양한 고객들을 접하면서 특성을 파악하였고 각 특성에 맞는 전략을 구사한 결과 최고의 매출액을 달성한 판매왕이 되었습니다.

“위기 탈출 빵 판매”

몇 달 전 ‘우리밀빵 명품 브랜드화 사업단’에서 주최하는 행사에서 스텝으로 참여했습니다. 제 역할은 ‘맥’이라는 업체의 빵을 홍보 및 판매하는 것이었습니다. 어느 정도 판매 후 중간점검 차 정산을 해 보았는데 3 만 원이 부족한 상황이 발생했습니다. 스텝으로서 당황하고 놀랐지만, 실수를 만회하기 위해 더 적극적으로 판매했습니다. 밝고 힘찬 인사와 함께 빵 시식을 권유하고

건물의 출입이 뜸한 시간에는 빵을 쟁반에 담아 건물 밖으로 나가 팔기도 하였습니다. 이러한 노력 끝에 판매시간 안에 모든 빵을 판매했고, 업체 사장님께서 '덕분에 정성 들여 만든 빵을 모두 나눴다'며 칭찬해 주셨습니다. 비록 3 만 원의 손해를 봤지만, 사장님께 기쁨을 안겨 드리고 신임을 얻었던 경험입니다.

## 5. 지원동기 및 포부

명품마루 판매직을 위해서는 국내의 우수한 중소기업 제품의 육성을 지원하고 명품마루에 진열된 제품을 가격, 품질 면에서 경쟁력을 갖춰 많은 사람들에게 알리는 역할을 해야 합니다. 저는 발표와 토론, 대화법, 경영의 이해, 심리의 이해, 고객관계관리 등과 같은 경영학과 고객서비스에 관련한 학문을 배우는 데 있어서, 특정 분야에 대한 공부를 절대로 소홀히 하지 않았습니다. 저의 적성인 서비스직을 위해 경영학 및 고객관계에 걸친 포괄적인 지식이라고 생각하기에 열심히 배우며 익혔습니다.

또한 국가파견 해외봉사단 서포터즈 활동과 교내 기자활동 경험을 토대로 오프라인뿐만 아니라 온라인에서의 홍보도 적극적으로 기획해보겠습니다. 코레일관광개발과 대한민국 중소기업, 그리고 제가 함께 성장할 수 있는 사원이 되겠습니다.

