

# [이랜드] 합격 자기소개서

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

[저 길을 언제 다 걷지?]

학창시절 다양한 경험을 얻기 위해 여러 가지 봉사활동, 아르바이트, 여행, 전공공부를 했습니다. 모두 제가 성장하는데 도움을 주었지만, 가장 큰 도움이 된 건 산티아고 성지순례였습니다. 여정 중에서 피레네 산맥을 넘는 첫날이 가장 기억에 남습니다. 중간에 먹을 것을 구할 곳이 없다는 것을 모르고 충분한 준비 없이 길을 나섰습니다. 수월하게 넘을 것이라고 자신했지만 짐은 생각보다 무거웠고, 산은 험준했습니다. 중간에 쉬다가 낮선 아주머니들이 견과류를 주었을 때는 아무 것도 주지 못해서 눈물이 나기도 했습니다. 목적지에 도착하자마자 한숨이 나왔습니다. 앞으로 걸어가야 할 길은 많았기에 포기하고 싶었지만, 다시 돌아갈 수 없었습니다.

그 날 이후, 지도를 통해서 쉴 곳을 미리 찾아보는 등 그날의 동선을 미리 정해놓았습니다. 그리고 쉴 때마다 체력상황에 따라 쉴 곳을 다시 정했습니다. 체력을 보충하기 위해 바나나, 사과, 초콜릿 같은 간식거리도 준비했습니다. 이러한 준비 덕분에 향후 험준한 산을 만나도, 40km가 넘는 강행군을 해도 첫날보다 수월하게 길을 걸을 수 있었고, 30일간 800km의 일정을 무사히 도보로 소화해낼 수 있었습니다. 이후 자신감이 생겨서 일정이 끝나고 혼자서 계획을 세워 바르셀로나와 마드리드도 관광했습니다. 혼자 여행하며 시야를 넓히고, 잊을 수 없는 추억거리를 많이 남겼습니다. 첫날 고생한 일을 통해서 처음에 어려움을 겪더라도 침착하게 사태를 파악한다면, 어떠한 어려운 상황이라도 해결할 수 있다는 것을 깨달았습니다. 도전정신을 가지고 위기를 극복하는 사원이 되겠습니다.

[내가 치킨을 사먹는다는다면?]

지난 학기 때 경제 이론을 실제 사례로 설명하는 조별과제가 있었습니다. 어떤 사례가 좋을지 고민하다가 왜 소비자들은 배달앱을 통해 치킨을 시키는지를 이론으로 분석해보기로 했습니다. 처음에는 소비자들이 양도 적고 쿠폰도 주지 않는 배달앱을 사용하는지 이해가 되지 않았습니다. 문득, 나라면 어떨까라는 생각을 하게 되었습니다. 내가 고객이라는 생각을 하고 배달앱을 바라보니, 다양한 치킨들의 가격과 서비스 차이를 비교할 수 있는 배달앱을 사용하는 것이 소비자들에게 이득이라는 걸 알게 되었습니다. 발표하는 날, 단순히 사례를 이론에 맞추어 증명하기보다 내가 당사자라고 생각하고 사례에 맞추어 이론을 설명했습니다. 그 결과 많은 학우들의 공감을 받

을 수 있었고, 교수님께 좋은 평가를 받을 수가 있었습니다.

저는 경제학을 전공했습니다. 전공 수업을 통해 다양한 데이터를 분석해 이 데이터가 무엇을 의미하는지 파악해보았습니다. 또한 한 주체의 시선으로만 보지 않고 구매자적인 측면과 소비자적인 측면을 모두 고려해보았습니다. 빅데이터에도 많은 관심을 가지고 이론에 접목해 보았습니다. 저의 경험을 마케팅 업무에 활용하여 소비자들에게 행복을 주고, 이랜드의 이익을 증진시키고 싶습니다.

