

자신의 성장과정을 기술해 주시기 바랍니다. (400자 내외)

#. 어디에든 뿌리내리는 민들레처럼

작고 여린 모습과는 달리 단단한 바위틈에서도 뿌리를 내릴 수 있는 강인한 생명력을 지닌 민들레는 저의 모습과도 같습니다. 한 예로, 30만 원으로 시작한 길거리 옷 장사를 170%의 순수익을 내며 성공적으로 이끌어 경험이 있습니다. 소자본에 인한 장소 섭외 실패로 길거리를 선택했습니다. 물론 무더위 속에서 매번 20Kg이 넘는 의류 보따리와 옷걸이를 직접 들고 옮겨야 하는 어려움이 있었지만, 포기하지 않고 위기를 기회로 바꿨습니다. 길거리 특성상 한정되지 않은 장소로 다양한 고객을 만날 수 있고 홍보 효과가 더욱 크다는 장점을 활용했습니다. '가능할까?'하는 일도 '가능해!'라고 도전했기에 가능했습니다. 앞으로 강인한 생명력으로 아프로서비스그룹에 뿌리를 내릴 것입니다.

자신의 성격의 장단점을 기술해 주시기 바랍니다. (500자 내외)

#. 작은 혁신

제 장점은 늘 새로운 변화와 개선점을 찾아내는 점입니다. 한 예로, 자동화 시스템을 개발해 효율적인 업무 프로세스를 개선한 경험이 있습니다. 한국은행 통계조사원으로 매월 400개의 물가를 조사하면서 수동적인 기존의 업무방식에 불편함을 느껴 직접 엑셀의 함수와 매크로를 이용해 자동으로 물품을 분류하는 시스템을 만들었습니다. 이처럼 매 순간 '작은 혁신'을 외치는 습관으로 업무 프로세스 개선에 이바지할 것입니다.

#. 과한 욕심

제 단점은 과한 욕심으로 스스로 지치게 한다는 점입니다. 인턴을 하면서 공모전과 전시회를 동시에 진행해 과중한 업무로 지쳐 두 마리 토끼를 놓친 적이 있습니다. 그러나 매사에 선택과 집중을 하며 개선하려고 노력하고 있습니다. 첫째, 일의 우선순위를 정합니다. 둘째, 한 가지 일에 몰두합니다. 셋째, 완벽하게 매듭을 짓습니다. 일련의 과정을 통해 '과한 욕심'에서 비롯한 단점을 개선해 지속적인 향상을 지향하고 있습니다.

자신의 사회경험을 기술해 주시기 바랍니다. (600자 내외)

#. 두 번의 실전 경험

삼성카드 인턴으로 '신용 관리를 이용한 영업/마케팅 지원방안'과 '규제 변화와 이슈사항'에 대한 프로젝트 수행하면서 금융시장에서의 신용의 역할과 신용 DB의 활용방법 및 전사적 Risk에 대한 이해를 넓혔습니다. 더 나아가 선배님으로부터 업무에 대한 생생한 조언을 들으며 윤리성과 서비스 정신을 배울 수 있었습니다. 또한, 한국은행 통계 조사원으로 매달 400개의 물가를 심도 있게 조사하면서 시장의 흐름을 익히고 현 이슈에 대해 분석하는 역량을 키웠습니다. 이처럼 두 번의

실전 경험을 통해 직무에 대한 이해를 갖추고 있으며 아프로서비스그룹에서 전문 금융인으로 한 발 나아갈 것입니다.

#. 함께 하는 행복

나눔이란 서로 부족한 부분을 채워줄 수 있는 행복이라고 생각합니다. 고등학교 담임 선생님의 추천으로 모교 후배의 Mentor가 된 적이 있습니다. 제가 지나온 길을 걸어오는 후배를 위해 고민을 들어주고 조언해주며 친구이자 해결사로 나섰습니다. 또한, 갈 곳을 잃은 어르신을 위한 배식봉사를 하면서 어르신의 말동무로서 함께 시간을 보냈습니다. 특유의 친화력으로 어르신의 외로움을 덜어 드리고 따뜻한 정을 나눌 수 있었습니다.

지원 동기 및 입사 후 포부를 기술해 주시기 바랍니다. (600자 내외)

#. Uncatchable Leader의 공동 목표

생소했던 소비자금융업이라는 길을 묵묵히 지켜온 기업 그리고 전략적 M&A를 통해 지주회사로의 전환을 향해 돌진하며 놀라운 성과를 만들어 낸 기업이기 때문입니다. 목적함 속에 변화를 두려워하지 않고 새로운 도전을 꿈꾸는 아프로서비스그룹이야말로 제 꿈을 펼칠 수 있는 최고의 기업이라 믿습니다. 저 또한 신용에 대한 관심으로 지금까지 한 길을 걸어왔으며 앞으로 신용을 넘어 여신 그리고 전문 금융인으로의 목표를 가지고 있습니다. 아프로서비스그룹과 함께 Uncatchable Leader가 되고자 합니다.

#. 고객과 기업, 그리고 나

입사 후 3년, 소비자금융 지점 및 센터에서 실전 경험을 쌓을 것입니다. 고객이 원하는 것이 무엇인지를 몸으로 익히고 현장에서 선배님의 노하우를 배우겠습니다. 이러한 실무 능력을 바탕으로 5년 뒤에는 고객에게 맞춤 금융 서비스를 제안하면서 채권의 사전 예방 및 사후 관리를 통해 안정적인 경영을 유지해 고객과 기업의 동반성장을 이루어내겠습니다. 10년 후에는 아프로서비스그룹의 지주회사 전환을 성공적으로 이끌며 저 역시 소비자금융의 No.1 금융전문가로 성장할 것입니다.

아프로서비스그룹에 대하여 귀하가 알고 있는 바를 모두 기재해 주시기 바랍니다. (300자 내외)

#. 단순히 1등 소비자금융기업의 타이틀이 아닌, 사회적 약자의 편에서 버팀목이 되어 주는 기업 금융기관의 높은 문턱을 해소해 보다 많은 고객에게 금융서비스를 제공하고 있으며 '미즈 사랑'을 통해 여성고객을 위한 대출서비스 제공해 여성의 경제활동에도 앞장서고 있습니다.

#. 다른 소비자금융기업과는 차별화된 기업

소비자금융에 국한하지 않고 적극적으로 활동범위를 넓혀가고 있으며 장학재단을 설립해 기업수

익 일부를 사회에 환원하는 사회적 책임을 다하고 다 함께 잘사는 세상을 추구하고 있습니다.



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