

# 오비맥주 합격 자기소개서

직무 : 해외영업

## 1. 자신을 대표하는 슬로건과 함께 본인에 대해서 서술하시오

미항 도시 여수에서 1남 1녀 중 둘째로 태어났으며, 학창 시절에는 친구들의 뜨거운 성원과 격려로 내리 4년 연속 반장 및 전교 부회장을 역임하면서 남들을 이끌 수 있는 리더십을 그때부터 조금씩 배워갔던 것 같습니다. 중1때 잠깐 학급반장을 한 이후 공부에 전념하기 시작한 저는 차츰 학교공부에 더 많은 시간을 할애하며 성적은 꾸준히 나아지기 시작했습니다. 고등학교에 들어와서는 누구나 마찬가지 듯이 부모님의 기대와 선생님의 기대치가 다소 부담이 됐지만, 꾸준히 학습에 정진하여 일본어 특기자로 대학을 입학하였습니다. 우수한 성적 및 일본어 자격증으로 4년 국가장학생으로 선출되어 부모님에게 조금이나마 도움을 드릴 수 있었습니다.

군대는 해군 내 극 소수의 병과인 일본어 어학병으로 착출되어, 2011년 한일수색및구조훈련에 앞서 홀로 일본 측 에이전시와 20여 개의 항목들을 체결하며 자위대 관련 책 번역 및 훈련 당시 간부 접대, 통역 등을 전담하였습니다. 이를 통해서 외국인들을 대하는 방법이나 매너 등을 익힐 수 있었으며, 어떤 것에도 도전할 수 있다는 강한 도전정신을 배울 수 있는 계기가 될 수 있었습니다.

전역 후, 2013년 3월부터 10개월 여 동안 교수님의 적극적인 추천으로 일본어과 학술동아리 회장을 역임하여 후배들에게 일본어 교육 및 학습 지도하는 일을 수행하였습니다. 작은 모임이지만, 대학시절의 이러한 일들로 인해 리더로서의 역할 및 책임감을 배울 수 있는 좋은 기회였습니다.

## 2. 타인과 차별화 될수 있는 자신만의 장점 및 역량은 무엇인지 서술하시오.

저의 가장 큰 장점은 책임감과 꼼꼼함입니다. 저도 처음부터 완벽한 자질을 갖추지는 못했지만 항상 제 자신을 돌아보며 반성하고 같은 실수는 반복하지 않으려는 끊임없는 자기성찰을 바탕으로 책임감을 키워왔습니다. 또한 메모를 하는 습관을 통해 사소한 것도 쉽게 지나치지 않는 꼼꼼함을 길러왔습니다. 제가 기록한 것들은 회의의 안건이 되기도 하였고, 반짝이는 아이디어가 되기도 하였습니다. 메모를 하던 습관은 구성원들의 신뢰라는 값진 선물이 되어 돌아왔고 꼼꼼함은 책임감과 더불어 제 가장 큰 장점이 되었습니다.

하지만 이러한 제 모습은 단점이 되기도 합니다. 강한 책임감과 타오르는 의욕을 주체하지 못하고 많은 일을 혼자 떠맡게 되는 경우가 많았습니다. 그룹의 공동의 목표를 이루기 위해 한사람의

희생보다는 소통을 통한 그룹 전체의 협동심이 필요하다고 생각합니다. 생활신조인 '협동을 통한 원활한 소통' 이것을 활용하여 제 단점을 보완함과 동시에 그룹 활동의 효율 극대화를 위해서 리더십전략을 수립하고 있습니다. 임의적으로 역할을 분배하는 것이 아니라 팀원들의 장점을 바탕으로 역할을 분배하고 회의를 통해 그것을 확정 시켜 구성원 모두가 책임감을 갖고 공동의 목표를 이루기 위해 모두가 최선을 다하는 것이 제 리더십전략의 핵심입니다.

3. 지금까지 살아오면서 자신이 이루어낸 가장 큰 변화에 대해 당시 상황, 자신의 행동, 결과 등을 바탕으로 구체적으로 서술하시오.

저는 어려서부터 일본어에 깊은 관심과 흥미를 가져왔고 그래서 전공도 일본어과를 선택하였습니다. 입학 후에도 관심 있던 분야인 만큼 저는 꽤 열심히 학업에 임했고 덕분에 성적도 꽤 좋은 편이고 전공지식도 남 못지 않게 습득했다고 자부합니다. 그것을 바탕으로 대학시절 외국어대학 일본어과의 학술통아리 회장을 역임하였습니다. 제가 가진 모든 것을 발휘하여 10개월 여 동안 학과 학생들을 위해 모든 노력을 쏟았습니다. 일본어의 히라가나 조차 모르는 학생들이 대다수였기에 처음에는 어렵고 힘든 시기가 있었지만, 꾸준히 시간을 정하고 학생들이 잘 따라와준 결과 자신들이 목표했던 학점 및 자격증 취득이라는 값진 큰 성과를 이룰 수 있게 되었습니다. 그 때 느꼈던 성취감은 아직도 잊을 수가 없습니다. 잠재해 있던 리더십과 기획력의 발견은 그 시절 가장 큰 수확이었습니다.

4. 본인이 지원한 직무분야에 입사하기 위해 노력한 점과 입사 후의 포부를 서술하시오.

저는 영업에 많은 관심을 가지고 있습니다. 영업은 지식부분 못지 않게 경험이 중요합니다. 2009년 3월부터 1년 정도 쇼핑몰에서 영업 및 영업관리 등을 이행했습니다. 근무 할 당시 패션의 흐름을 읽으며, 현장에서 적용하려고 노력했던 적이 있습니다. 그로 인해 기존의 매출액보다 높은 매출성장을 이루어 냈습니다. 그 때, 영업의 중요성을 다시 한 번 느낄 수 있었습니다. 영업 지원의 자격 요건으로 요하는 원만한 관계 형성을 위한 대인관계 능력에 관해서는 1년 간의 학술통아리 회장을 경험했던 저로써는 어디서든 원만한 대인 관계를 지켜왔고, 사람 만나는데 전혀 어려움이 없습니다. 열심히 갈고 닦은 지식들과 지난 1년간의 경험을 활용하며, 언제든지 실전에서 뚝수 있는 경험을 지닌 저는 영원의 직무 경험을 한다면 남들보다 더 빨리 업무에 적응할 수 있다고 자신합니다. 주어진 모든 일을 정확하고 완벽하게 처리할 것이며, 독보적인 존재가 아닌 공동의 노력에 동참하며 투철한 서비스정신과 책임감을 바탕으로 제 자리를 빛내 보이겠습니다.