

# 취업 스포일러

- 한화갤러리아 합격자기소개서 모음편



한화갤러리아

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	한화갤러리아	마케팅
2	한화갤러리아	바이어

상세공고 보러가기 ▶

연봉정보 ▶

자소서 항목 ▶

합격스펙 ▶

면접족보 ▶

최신뉴스 ▶

공채총정리 ▶

기업별 공채속보 확인 ▶

## 인크루트 합격자소서 모음집 활용방법!

- 1 Ctrl+F를 눌러, 보고 싶은 기업명(계열사명)이나 직무를검색하여 원하는 자기소개서 내용을 확인한다!
- 2 합격자기소개서를 토대로 자기소개서를 작성하고 인크루트에서 무료 컨설팅을 받는다!
- 3 아래 서비스를 활용하여 합격에 한 발 다가간다! (클릭하면 이동 가능)



어학변환



글자수 세기  
/ 맞춤법검사



학점변환



자기소개서  
샘플



이력서  
사진 수정



이력서양식



합격  
자기소개서



기업별  
자소서 항목



면접 족보



자소서 컨설팅



면접 후기

## 한화갤러리아 / 직무 : 마케팅

→ [원문보기](#)

### 1. 입사지원 동기와 지원직무와 연관된 본인의 차별화된 역량을 구체적인 경험/경력 중심으로 기술하세요.(500자 이내)

갤러리아에서 받은 감동서비스, 고객에게 돌려주고파

저는 약 15년 동안 갤러리아 천안점의 고객이었습니다. 갤러리아에서 열리는 VIP행사 및 다양한 문화공연을 접하며 다른 백화점과는 다른 수준 높은 서비스에 감동을 받았습니다.

저는 이러한 갤러리아만의 기분 좋은 서비스를 발전시켜 보다 선진화된 문화마케팅과 VIP를 위한 특별하고 창의적인 마케팅을 선보이고 싶습니다. 저는 진일보한 마케터가 되기 위해 마케팅조사분석사 자격증을 취득, 고객 분석 능력을 갖추었습니다. 마케팅의 기본 지식은 물론 엑셀을 활용한 데이터 분석과 고객만족도 분석, 경쟁사 수요 예측 등 즉각적으로 실무에 활용 가능한 업무능력을 쌓아왔습니다. 또한 입사 지원을 앞두고 일주일 동안 백화점을 방문하여 직원 및 고객들을 직접 만나 개선요소들을 파악하기도 했습니다. 앞으로 갤러리아의 핵심 마케터가 되어 제가 15년간 받아온 감동서비스를 고객들에게 전달해주고 싶습니다.

### 2. 성장과정, 학교생활, 사회경험 및 기타활동을 통틀어 가장 열정적으로 몰입했던 경험에 대해 기술하세요. (구체적 상황, 열정적으로 임하게 된 동기, 진행 중 힘들었던 점과 해결방법, 성취 결과 등)(500자 이내)

미국인들에게 썸문화를 허하노라!

미국 유학시절에 저는 마트에서 아르바이트를 했습니다. 시식코너에서 삼겹살을 판매하는 일을 맡아 손님들에게 시식을 권유했습니다. 하지만 대부분의 손님들은 시식만 할 뿐 실제 구매고객의 수는 많지 않았습니다. 매출 증대를 위해 고민하던 중 문득 한국의 썸문화가 떠올랐습니다. 시식 테이블에 삼겹살과 함께 먹을 수 있는 채소와 썸장, 쌀밥을 구비해 고객들이 함께 먹을 수 있도록 준비했습니다. 썸에 대한 인식이 없던 미국인 손님들이 하나 둘 '이게 뭐냐', '어떻게 먹는 거냐'는 호기심을 보이기 시작했습니다. 그리고 이는 곧 매출의 증대로 연결되었습니다.

고객들은 새로운 문화를 접할 수 있어 즐거워했고, 마트는 수익을 높일 수 있어 좋았습니다. 저 또한 제가 낸 아이디어가 호황을 누리자 이전보다 더욱 열정적으로 근무를 할 수 있었습니다. 고객의 호기심과 니즈를 파악해 구매를 유도할 수 있었던 소중한 경험이었습니다.

### 3. 팀의 일원으로서 공동의 목표를 위해 협업해서 일했던 경험에 대해 기술하세요. (구체적인 목표, 본인이 맡았던 역할, 협업 시 힘들었던 점과 해결 방법, 협업의 결과 등)(500자 이내)

공동의 목표를 향해 전진!

미국 뉴욕에 있는 경영컨설팅 회사에 인턴으로 근무한 적이 있습니다. 주요 업무는 매거진 창간 업무였습니다. 회사에 산재해있는 다양한 업무들 때문에 매거진 창간일은 자꾸만 차일피일 늦춰지고 있었습니다. 저는 미뤄진 창간을 서두르기 위해 정확한 목표일을 설정, 팀원들에게 동기를 부여하려 노력했습니다. 그 동안 뒤로 미뤄둔 매거진 업무였기에 처음엔 모두 귀찮아하고 힘들어했습니다. 하지만 저의 작은 노력이 서서히 빛을 발하기 시작했습니다. 팀원들은 저를 도와 창간 업무에 동참해주었고, 잡지 컨셉에 맞는 아이디어와 콘텐츠, 디자인과 섭외까지 일사천리로 진행할 수 있었습니다. 비록 고된 작업이었지만 조직원의 동기를 유발해 목표의식을 갖게 하고, 그 결과로 얻은 멋진 매거진의 탄생은 제게 잊지 못할 기억으로 남아있습니다.

#### 4. 고객(소비자)의 입장에서 갤러리아가 개선해야 할 점을 한 가지 기술하고, 이를 해결하기 위한 아이디어를 구체적으로 제안해보세요. (MD, 마케팅, 서비스, 편의시설 등)(500자 이내)

커피향기로 구매욕구를 높여라

현대인들에게 가장 사랑 받는 음료가 무엇일까요. 바로 커피가 아닐까 생각합니다. 한 분석에 따르면 커피를 즐겨 마시는 30-40대의 경우 제품구매력이 일반 30-40대 보다 20% 정도 높은 것으로 나타났습니다. 이처럼 커피를 선호하는 고객은 잠재적인 백화점의 고객으로서 눈여겨볼 필요가 있다고 생각합니다. 갤러리아 센터시티점엔 단 한 개의 커피전문점이 입점해 있는 것으로 알고 있습니다. 새로운 커피전문점의 입점이 즉각적인 매출증대에 영향을 가져오진 않겠지만, 장기적으로 볼 때 매출증가의 요충지가 될 가능성이 높다고 생각합니다. 프랜차이즈 커피전문점의 입점이 현실적으로 불가능하다면 커피의 맛과 질을 향상시킨 자체브랜드를 운영하는 것도 방법이 될 거라 생각합니다. 마케팅은 작은 요소들이 그 승패를 좌우합니다. 남들과 다른 접근방식으로 마케팅을 해 나간다면 수익 창출의 극대화를 기대해 볼 수 있을 것입니다.

#### 5. 입사 후 본인의 구체적인 비전과 이를 달성하기 위한 자기개발 계획에 대해 기술하세요.(500자 이내)

진짜 프리미엄 백화점을 만들겠다

갤러리아는 고객들이 프리미엄 백화점으로 인식하고 있습니다. 하지만 생각보다 명품 브랜드의 수가 적은 것도 사실입니다. 명품의 주 고객인 중장년층이 백화점을 방문해 상대적으로 부족한 명품매장 때문에 다른 백화점으로 향하는 것을 본 적이 있습니다. 저는 갤러리아에 입사하여 센터시티점에 새로운 명품 매장의 입점과 유통구조 확보를 위해 노력하겠습니다. 트렌드에 밝은 20, 30대를 위해서도 매월 새로운 이벤트를 실시, 다양한 계층의 고객 충성도를 높여가도록 하겠습니다.

저는 현실에 안주하지 않습니다. 언제나 앞을 향해 나아가는 인재입니다. 해외의 유명 백화점을 연구하고 조사하여 회사가 더욱 발전할 수 있도록 노력하겠습니다. 늘 공부하는 자세로 고객의 요구를 한발 앞에서 생각하겠습니다.

## 한화갤러리아 / 직무 : 바이어

→ [원문보기](#)

### [성격 및 성향의 장단점(가치관 및 직업관을 포함하여)]

저는 시골에서 자랐습니다. 농업에 종사하셨던 부모님의 일손을 도와드리며 자연스레 협업의 즐거움과 보람을 느낄 수 있었습니다. 명랑하고 쾌활한 성격으로 학창시절 내내 반장, 학생회장, 과대, 학회장 등을 도맡아 리더십을 키웠습니다. 동료들의 고충을 듣고 그것을 해결할 수 있는 방법을 모색하여 함께 발전해왔습니다.

또한 매사에 진중하고 원만한 성격으로 주변에 친구가 많았습니다. 친구들 사이에서도 두터운 신뢰감을 바탕으로 고민을 잘 들어주는 상담사 역할을 했습니다. 유쾌하고 긍정적인 성격으로 '유쾌한 미스 박'이라 불리며 긍정적인 에너지를 발산했습니다. 아울러 가슴 속엔 뜨거운 열정을 품고 언제나 새로움을 추구해 창의적인 발전을 모색했습니다.

평소 패션에 관심이 많았던 저를 따라 친구들은 저의 패션을 따라했고, 그 재능을 십분 발휘해 대학시절 백화점 여성복 매장에서 근무하며 고객들이 자신과 가장 잘 어울리는 옷을 고를 수 있도록 도왔습니다. 그 결과 매장의 매출이 높아지는 효과를 보기도 했습니다. 트렌드를 발 빠르게 캐치하고 차별화된 안목으로 고객을 만족시켜야 하는 바이어로서의 자질을 높여왔다고 생각합니다.

제 가치관은 믿음과 신뢰를 바탕으로 약속을 잘 지키는 것입니다. 직장 생활을 하면서도 저의 이러한 신념은 윗분들로부터 두터운 신뢰를 얻을 수 있는 원동력이 되었습니다. 저는 제 자신과의 약속 또한 잘 지키려고 노력합니다. 자기 계발을 게을리 하지 않는 인재가 회사를 발전시키고 서로간의 발전을 도모할 수 있다고 생각합니다. 눈앞의 작은 이익에 흔들리지 않고 원칙을 지키는 것이야말로 전문가가 지녀야 할 가장 우선된 덕목이라 생각합니다.

### [지원 직무와 관련된 경력 및 자격사항(상세하게 기술)]

졸업 후부터 2년 간 건설자재회사에 근무하며 중국 무역 및 수입, 납품, 영업관리 등을 담당했습니다. 1,2군 건설사와의 미팅, 클레임 해결 등의 일을 하면서 때론 거칠고, 타인을 배려하지 않는 경향을 보이는 건설업계 분들 사이에서 소통하기 위해 노력했습니다. 상대방을 먼저 생각하고 대화를 통해 해결하려는 노력을 통해 서로 큰 갈등 없이 문제를 극복해 나갈 수 있었습니다.

이후 3년 동안에는 마카오에서 카지노 마케터를 했습니다. 고객을 먼저 생각하는 서비스 마인드를 갖추고 카지노를 찾는 고객들을 응대했습니다. 특히 VIP고객을 대상으로 통역, 관광 서비스를 직접 진행하며 고객관리에 만전을 기울였습니다. 이러한 노력으로 높은 고객 만족도를 유지할 수 있었고, 재방문을 하는 고객의 수도 자연스레

늘어났습니다.

그 후부터 현재까지 오페라전문투어 회사에서 공연홍보와 마케팅, 중국 공공기관과의 공연인허가 관련 업무를 담당했습니다. 국내뿐만 아니라 해외시장까지 아우르는 홍보마케팅의 기술을 터득할 수 있었고, 탄탄한 중국어 실력을 마음껏 발휘할 수 있는 좋은 기회가 되기도 했습니다.

직장생활뿐만 아니라 자격증을 취득해 해당 분야의 전문가로서 거듭나려 노력했습니다. 국가공인전산회계 1급 자격증, 2급 회계관리 자격증을 취득해 바이어로서 원가계산을 꼼꼼히 할 수 있는 능력을 갖췄습니다. 개인적으로는 매년 개최되는 '홍콩 주얼리 박람회'에도 참여, 세계 시장의 트렌드를 확인하는 것도 놓치지 않고 있습니다.

#### [본인만의 차별화된 강점(구체적인 사례를 들어)]

소비시장의 중심으로 거듭나고 있는 중국은 이제 가장 중요한 고객이 되어가고 있습니다. 급변하는 고객요구에 발맞춰 무엇보다 중요한 것은 브랜드 마케팅입니다. 하지만 그 이전에 우선되어야 하는 것이 바로 기획력입니다. 고객의 마음을 사로잡을 수 있는 관리시스템이 필요한 시점이라고 생각합니다.

저는 체계적인 시스템을 만들기 위해 중국 유학을 떠났습니다. 단순히 언어를 배우기 위해서가 아닌 그들의 문화를 이해하고 싶었습니다. 그래서 한국인 유학생이 많은 지역을 피해 중국의 우한이라는 도시로 유학지를 결정했습니다.

이후 한국인이 전혀 없는 대학에서 북한, 독일, 네팔, 이탈리아 등에서 온 친구들과 100% 중국어로만 대화하고 공부하며 생활했습니다. 이러한 과감한 도전정신과 추진력, 열정으로 중국어 HSK 8급 자격증을 취득할 수 있었습니다.

유학을 마치고 중국과 관련된 직장에서 업무를 배우고 익혔습니다. 현장을 직접 몸으로 뛰었습니다. 카지노에서 근무할 당시 다양한 국적의 고객들을 상대하며 그들의 문화와 소비패턴, 최신 트렌드를 눈여겨보기도 했습니다. 중국을 비롯한 다양한 나라의 사람들을 만나고 성향을 분석하면서 트렌드에 밝은 감각과 능력을 갖추었습니다.

가끔 라스베이거스에 출장을 가기도 합니다. 명품관 및 액세서리 매장을 둘러보고 소비자의 성향을 파악하려고 노력합니다. 그 동안의 경험들과 노하우를 십분 발휘하여 한화 갤러리아 제주면세점이 세계 트렌드를 주도하는 백화점이 되도록 발로 뛰겠습니다. 경험을 바탕으로 한 최고의 전문가로 거듭날 수 있도록 연구도 게을리 하지 않겠습니다.

'노력하는 자는 즐기는 자를 이길 수 없다'는 명언처럼 모든 일에 긍정적인 마인드를 갖추고 즐기며 일하는 마음으로 업무에 임하겠습니다. 넘치는 에너지와 뜨거운 열정으로 어떠한 시련 앞에서도 포기하지 않고 끝까지 인내하며 목표를 향해 끊임없이 전진하겠습니다.