

# [온라인팜] 합격 자기소개서

직무 : 상품마케팅

## 1. 성장과정(300)

어머니의 '양보와 희생'에 대한 가르침으로 제 개인적인 욕심보다 집단의 목표와 성장을 먼저 생각하는 태도를 갖게 되었습니다.

딸 넷인 저희 집안은 서로 좋은 것을 갖기 위해 조용할 날이 없었고, 그때마다 어머니께서는 "양보가 지는 게 아니라 다같이 행복한거야"라고 말씀하셨습니다. 어린 나이에는 이해하지 못했지만 커가는 동안 서로 가진 것을 공유하면서 누구보다 돈독한 우애를 가지게 되었고 바로 이것이 화목한 우리 가족을 만들었다는 것을 깨닫게 되었습니다. 이것을 잊지 않고 누구보다 팀원들을 먼저 생각하는 온라인팜의 가족이 되겠습니다.

## 2. 나의 장점

하는 척 하지 않고 매사에 '열정'적인 것이 장점입니다. 이 때문에 2014년 초 3개월간 의약품 제조회사에서 마케팅 인턴을 하면서, 비록 인턴이었지만 총 1000여건이 넘는 메일을 주고받을 수 있었습니다. 당시 제 업무 중 하나는 신제품의 컨셉에 따른 성분배합비율을 작성하는 것이었기 때문에 특히 연구소 분들은 얼굴도 보지 못한 제 이름을 아실 정도였습니다. 이렇게 업무에 매진한 결과 수출 품목까지 포함하여 총 30개 이상의 신제품을 진행할 수 있었습니다.

## 3. 나의 보완점

다른 사람과 함께 일할 때 싫은 소리를 잘 하지 못하는 것이 보완점입니다. 이 때문에 봉사동아리 소모임 팀장을 하면서 카리스마가 부족하다는 평가를 받은 적이 있습니다. 제대로 참여하지 않는 조원에게 강도 높은 비판을 하지 못했기 때문입니다. 이후 팀 분위기가 와해되는 것을 느끼게 되었고, 꼭 좋은 말만 하는 것이 올바른 것이 아니라는 깨달음을 얻는 계기가 되었습니다. 그 이후부터는 잘못됐다고 생각하는 부분에 대해서는 확실한 의사표현을 하도록 노력 하고 있습니다.

## 4. 지원동기 및 포부

의약품 제조회사에서 인턴을 할 당시 B2B거래처에 제안할 신제품 컨셉을 기획하면서 현 시장이 상당한 포화상태에 도달해 있다는 것을 체감하였습니다. 의약품 유통단일화 폐지와 마진축소 압력은 도매유통에 더욱 큰 어려움을 초래하고 있습니다.

이러한 상황을 극복하기 위해서는 거래처가 더욱 편하고 합리적인 선택을 할 수 있는 온라인 유통채널이 활성화가 도입되어야 한다고 생각하기 때문에 지원하게 되었습니다. 입사를 하게 된다면 제품뿐만 아니라 공동구매나 상품권 발행 등 서비스에도 차별화를 더해 온라인팜의 유통망을

확장시키겠습니다.

## 5. 특별히 하고 싶은 말

기존의 정보 활용뿐만 아니라 '창의력'을 발휘하여 참신하고 경쟁력 있는 온라인팜 제품을 개발하는데 기여하겠습니다. 2011년, A사에서 주관한 '면요리 공모전'에 도전하여 어린이들도 젓가락질 없이 찍어먹을 수 있는 '지짐면'을 개발하여 입상한 경험이 있습니다. 참가자들 중 유일하게 국물이 없는 면요리로 이목을 끌었고 참신하다는 평가를 얻을 수 있었습니다. 이렇듯 고객의 입장에서 필요한 것이 무엇인지 파악하고, 이것이 제품과 서비스의 개선으로 이어질 수 있도록 고민하는 마케터가 되겠습니다.

