

1.지원동기

[천만명이 입는 옷을 만들자]

처음 생각은 막연히 디자인을 하고 싶었지만 전공과 디자인은 관련이 적었고 디자인관련 직종은 전공자를 채용하기에, 문이 굉장히 좁고 들어가기에 제 상황에 현실적으로 어려웠습니다. 하지만 저는 옷을 만들고 싶은 제 꿈을 포기하지 않았고, 생각의 전환을 통해 가능성을 찾았습니다. 옷을 만드는 것은 디자이너 혼자만의 몫이 아니고 패턴, 봉제, 샘플링, 기타 등등 여러 가지 분야의 협업을 통해 하나의 옷이 만들어지는 것이기에, 꼭 디자인이 아니더라도 관련된 분야에서 일을 해야겠다고 생각했습니다. 그렇게 되면 제가 옷을 만드는 과정에 기여 할 수 있고 그 결과물을 많은 사람들이 입고 다닌다면 제가 원래 추구했던 목표와 부합하게 되는 것이었기 때문입니다. 그리고 저는 천만명이 입는 옷을 만드는 것이 목표인데 영원무역 수출 영업파트에서 일하게 된다면 제 목표실현에 한걸음 더 근접 할 수 있는 길이라 생각합니다.

2.성장과정

[잦은 이사]

부모님의 직업 특성상 3.4년 마다 전근을 가야 했기 때문에 그 영향으로 어렸을 적부터 이사를 자주 다니곤 했습니다. 그래서 학창시절에도 이사를 많이 다녔고 저는 그래서 새로운 지역에서 낯선 사람들과의 대면해야했고, 여러번 새로운 환경에 적응을 해야만 했습니다. 교우관계에 있어서도 친구관계를 새롭게 시작해야 했기 때문에 저는 늘 새롭고 변하는 환경에 적응하면서 새로운 사람들과 자연스럽게 친해지고 적절히 관계를 맺어가는 방법을 배우게 되었습니다. 먼저 밝게 인사를 한다든지 용기를 내어 먼저 다가가서 대화를 시도한다거나, 작지만 주의 깊은 관심을 갖고 사람들을 대하면서 사교성을 늘려갔습니다. 이런 경험들을 통해 학창시절동안 새로운 환경에서도 친구를 쉽게 사귄 수 있게 되었습니다, 그리고 사람들과 잘 어울리고 부드러운 성격을 갖고 있기 때문에 친해지고 나서도 꾸준한 관계를 유지하며 좋은 인연을 유지해 나가곤 합니다. 예를 들면 기본적으로 초중고 동창, 재수시절 친구들, 군대 선후임, 교환학생으로 다녀간 외국인친구들 등 한번 친해지면 인연의 끈을 놓지 않고 좋은 관계를 지속시켜나가는 장점을 가지고 있습니다.

3.성격 장단점

-장점-

[학생들의 심부름꾼]

대학교 2학년때 학교의 야구잡바를 공동구매를 진행했었습니다. 50명 정도의 학생들이 신청을 했었기에 처음에는 선호 색상에 대한 의견취합에도 애를 먹었고, 금액 산정이나, 분배시간과 장소, 재고처리 등등 여러 어려움이 있었습니다. 회를 거듭해 나가면서 공동구매의 책임자로서 구성원들의 다양한 목소리를 노트에 정리하고 토의도 진행해가며 의견을 취합하고, 하나씩 조율해나가면서 개선점을 제안 받아 점차 수용해 문제점들을 조금씩 고쳐나갔습니다. 그래서 나중에는 일사천리로 공동구매를 진행 할 수 있었습니다. 이 과정을 통해 무엇인가 협업을 할 때에는 구성원들 간의 의사소통과 교류가 중요하다는 것을 배웠고, 그것들을 발휘해 볼 수 있었던 경험이었습니다. 그래서 저의 경험들과 성장배경은 사내에서 적절한 대인관계를 형성해 나가 수출영업파트의 업무를

수행하는데 있어 큰 도움이 될 것이라 생각합니다.

-단점-

[빨리빨리 주의]

저는 무엇인가를 할 때에 '빨리' 하는 특성이 있습니다. 속담에 '급할수록 돌아가라' 라는 말이 있듯이 서두르지 말라는 것이 미덕 중 하나로 받아들여지는 우리나라의 정서상 저의 빠름을 중시하는 사고는 단점이라고도 보여 질 수 있을 것 같습니다. 가끔 '빨리' 일을 처리 하다보면 실수를 하거나 무엇인가를 빼먹는 경우가 있는 것은 사실입니다. 하지만 말은 바를 빨리 처리 하게 되면 정해진 기간보다 일찍 일을 마치게 되고, 그것을 다시 검토할 수 있는 충분한 시간을 가질 수 있게 됩니다.

4.활동경험

[얼음장을 녹이다]

저는 2012년도 11월부터 현재까지 약 2년간 동작구 건강가정 지원센터에서 진행 중인 편부모가정 돌보미 활동을 하고 있습니다. 이 활동은 편부모 가정의 아이 한명을 맡아 1주일에 1번씩 2시간씩 방문하여 정서적으로나 학습적으로 지원을 하는 활동입니다. 저는 이 활동을 통해 봉사의 의미에 대해 되돌아보는 계기가 되었습니다.

봉사는 항상 마음만 가지고 있었지 막상 실천하기가 어려운 것 중에 하나입니다. "내가 여유가 되면 나중에 성공하면 그때 봉사하고 베풀면 되지" 라고 생각해 왔었는데 우연한 계기로 시작한 이 활동을 통해서 "봉사는 일상생활 속에서, 그리고 나중에 아닌 지금 하는 것"이라고 생각을 바꾸게 되었습니다. 그리고 봉사를 하면서 "나는 봉사자이고 상대방은 봉사를 받는 사람이다"라는 것을 인식해서는 안된다는 것도 느끼게 되었습니다. 그런 마음을 가지고 봉사를 하게 되면 진정한 마음으로 봉사가 되기 쉽지 않고 나와 상대방의 구분을 짓는 것이기에 정말 그 상대방에게 마음으로 다가가기 쉽지는 않기 때문입니다.

2년전 처음 편부모 가정 하나를 방문하여 '4학년 이었던 준원이'와 처음 대면하였을 때 당황했었습니다. 마주앉아 이런저런 얘기를 하며 대화를 풀어나가야지 라고 생각했었는데 제 말에 준원이가 아무 반응이 없는 것이었습니다. 말을 건네면 답이 와야 하는데 준원은 마치 얼음장처럼 아무런 대답 없이 고개만 푹 숙이고 있었습니다. 첫날은 준원과 30분간 대화를 한마디도 하지 못한 채 일찍 돌아 왔습니다. 그리고 준원이 할머니와 면담을 했었는데 사정을 들어보니 준원의 어머니가 2년전에 교통사고로 돌아가셔서 그 뒤부터 아이가 상처를 많이 받아서 그렇다는 것을 알게 되었고, 저처럼 센터에서 준원을 보조하러 온 도우미들이 지속적으로 활동을 하지 못하고 단기간에 그만두어서 도우미들을 잘 믿지 못하고 마음을 열지 않는다는 것을 알게 되었습니다. 준원의 태도에 대한 자세한 사정을 알게 된 뒤 저는 반드시 준원이가 중학교를 입학 할 때 까지는 책임지고 아이를 맡아서 얼어붙은 마음을 녹여보리라 다짐했습니다.

제게 또 하나의 어린 동생이 생겼다고 여기며 준원이에게 제 동생에게 주는 사랑 못지않게 진심으로 대하고, 매주 방문하면서 학습 보조를 해주고, 영화나 야구장 관람 등 할머니,할아버지와 사는 준원이가 평소에 쉽게 하지 못하는 야외활동이나 문화 활동들도 같이하며 친형이 되어주고자 노력했고, 많은 대화를 통해 준원의 마음을 열게 되었습니다. 이제 준원이가 중학교 진학까지 얼마 남지 않은 지금까지 약 2년간 활동을 해왔고 그 결과 얼음장 같이 차가웠던 2년 전의 준원은 더 이상 찾아 볼 수 없을 만큼 밝은 아이가 되어 있습니다. 물론 이모든 것이 저만의 노력이 아닌

준원이도 마음을 열기위한 노력과 변화에의 의지에 대한 공동 결과라고 생각 합니다. 준원이의 성적도 반에서 하위권이었는데 현재는 상위권으로 올라오게 되었고 부종을 앓고 있던 준원이 다리의 건강상태도 같이 운동도 자주 하고 치료도 꾸준히 받고 하여 많이 좋아진 상황입니다.

앞으로도 준원이가 중학교에 진학을 하여 저와의 활동이 끝날지라도 저는 준원이와의 끈을 놓지 않고 지속시켜 나갈 것이고, 저는 다시 새로운 아이를 맡아서 새로운 활동을 계속 해 나갈 예정입니다. 봉사를 함으로써 제 모습도 다시 돌아 볼 수 있는 계기가 됨은 물론 일상생활을 해 나갈 수 있다는 것 자체만으로도 감사한 것이라는 생각이 들게 되었습니다. 그리고 제가 힘든 일이 있을지라도 저보다 좋지 못한 상황에 처해 있는 사람들을 떠올리며 이정도 짬은 아무것도 아니야 라고 생각하며 견딜 수 있게 되었기 때문에 봉사는 봉사의 상대방뿐 아니라 제게도 정말 큰 의미를 지니는 일이라고 생각이 됩니다.

5. 지원분야 강점

[판매 경험]

저는 꼼꼼하고, 끈기가 강한 성격에 끈기를 겸비하고 있습니다.

2012년 여름에 취미 중 하나로 원석팔찌, 목걸이 등 악세사리를 만들곤 했습니다. 직접 착용하고 지인들에게 나누어 주었는데 반응이 좋아서 판매를 해보기로 했습니다. 12년도 여름에는 이제 막 원석팔찌가 유행이 시작되려는 시기였기 때문에 유사한 제품을 파는 노점상들이 드물었기에 판매가 잘 되었습니다. 그 결과 하루에 순익 30만원 정도를 벌수 있었습니다. 재료비와 기타비용들을 제외하고 총 20일 정도를 소요하여 목표금액이었던 300만원을 모았습니다. 다음번 판매 시에는 이전의 판매실적을 반영하여 변화가별로 선호도가 높은 제품을 위주로 판매해 실적을 높였습니다. 이 모든 과정이 순조롭게 진행된 것은 아니었지만 저는 신속함과 꼼꼼함 그리고 끈기를 가지고서 일을 잘 마무리 할 수 있었습니다. 이때의 3주가량의 경험으로 신속하게 일처리를 하면서도 끈기와 꼼꼼함을 겸비 하는 것이 몸에 습관으로 남아있습니다. 저는 꼼꼼함과 끈기를 가졌으면서도 신속함을 겸비하고 있기 때문에 수출영업파트에서 필요한 업무자질과 제 특성들이 잘 맞는다고 생각합니다. 위의 경험을 통해 배운 것들도 입사하여 업무를 해 나가는데 있어 큰 도움이 되리라 생각합니다.

[나만의 스트레스 해소법]

저는 스트레스를 받을 경우 악세사리 만들기와 레고 조립을 합니다 잡념 없이 만들기에 몰입하다보면 스트레스가 쉽게 해소되곤 합니다. 우선 긍정적인 마인드를 가지고 있기에 기본적으로 스트레스를 잘 받지 않는 성격이지만 그럴 경우가 있다 해도 취미생활을 통해 금세 해소하여 스트레스가 쌓이지 않도록 합니다. 수출영업파트에서 일을 하게 되면 옷을 만들고 싶었던 제 목표를 실현시킬 수 있고 어쩔 수 없이 돈을 벌기 위해 하는 일이 아니라 정말 본인이 하고 싶었던 일을 하게 되는 것이기에 큰 보람을 느낄 것입니다. 그리고 긍정적인 사고방식과 취미를 통한 스트레스 해소는 빠르게 순환되어야 하는 패션업계 업무특성에서 오는 스트레스나, 야근을 해나가는데 도움이 될 것입니다.

6.입사 후 포부

*입사 후 2년간 - 수출영업파트의 사원으로써 전반적인 업무를 마스터 하고 맡은바 업무에 충실히 하여 신임을 쌓고 업무에 두각을 보여 해외공장에 파견을 나갈 수 있는 기회를 잡을 것입니다.

*입사 후 2년 뒤- 현재 방글라데시에 파견 나가있는 국내의 인력은 별로 없는 것으로 알고 있는데 파견을 가게 된다면 수출영업파트에서의 경험과는 다른, 많은 수의 직원들을 책임지는 관리자로서의 자질도 겸비 할 수 있는 인재가 되고 싶습니다.

*입사 후 5년 뒤 - 파견을 다녀온 뒤 국내와 국외의 전반적인 상황과 디테일을 모두 알고 있어 양쪽의 상황을 잘 조율이 가능해진 상황에 맞게 대리급 인재가 되고 싶습니다.

*입사 후 10년 뒤- 영원무역의 성장을 견인하고 있을 주역중 하나인 중국시장에 관리자로 파견 가 영원무역의 성장을 앞장서서 견인하고 싶습니다.

