

LG서브원 합격 자기소개서

직무 : MRO 사업부

1. 해당 직무를 지원한 동기와 그 직무를 수행하기 위한 본인만의 차별화된 역량을 기술해 주시기 바랍니다.(1000)

◆왜 서브원인가?◆

전략구매관리 비즈니스는 서비스 제공자와 서비스 수혜자가 모두 웃을 수 있는 산업이라 생각합니다. 기업고객에게는 비용 절감과 업무의 효율성 증대를 제공하면서, 그에 따른 수익을 창출한다는 점에서 매력적으로 느껴졌습니다.

◆역량을 가장 잘 발휘할 수 있는 곳◆

저는 구매대행과 영업의 전문가로서 서브원과 함께 성장하고 싶습니다. 저는 사람을 상대하는데 자신 있고, 도전적 일을 즐깁니다. 제가 전공한 생체의공학은 전자공학을 기반으로 생리학, 생물학 등을 함께 공부하는 융합 학문입니다. 융합 학문을 전공하면서 자연스럽게 다양한 분야의 지식과 이슈를 접할 수 있었고, 이러한 점은 다양한 분야 회사와 관계를 맺는 서브원의 MRO 사업부에서 일할 때 큰 무기가 될 것입니다.

◆MRO 사업부 영업을 위한 역량◆

1. 커뮤니케이션.

B2B 영업은 고객과의 원활한 커뮤니케이션이 가능해야 합니다. 저는 수화동아리에서 활동하며 상대의 표정, 행동 등을 세심히 관찰하고 대화하는 태도를 길렀기 때문에 편안한 대화 분위기를 만드는데 자신 있습니다.

2. 고객 중심적 태도.

편의점, 레스토랑 서빙에서부터 도서관, 수영장 등록상담까지 다양한 서비스 업종에서 아르바이트 경험이 있습니다. 서비스업 경험을 통해, 친절함과 적극적인 태도를 몸에 익혔습니다. 이것을 토대로 서브원에서 고객 중심적 태도로 신속하고 적극적으로 직무를 수행할 준비를 해왔습니다.

3. 정보 분석 능력.

공학을 전공하였지만, 공학과 경영, 생체의공학과 경영 등 경영과목을 공부하면서, 기업정보 분석, 모의 벤처 기업 창업 등을 경험했습니다. 이를 통해 기업의 정보를 파악, 분석하기 위한 배경지식을 습득했고, 전략적 마인드를 익히는 훈련을 해 왔습니다.

4. 융합학문의 장점.

생체의공학을 전공하여, 전자공학과 생물학, 생리학 등 다양한 분야의 지식을 익혔습니다. 다양한 분야의 고객사를 접하는 MRO 사업부에서 일할 때, 융합학문을 배운 것은 부드러운 윤활제와 같은 도움을 줄 것입니다.

2.발상의 전환 혹은 창의적인 사고를 통해 문제를 해결하고 성과를 이룬 경험을 구체적으로 기술해 주시기 바랍니다.(700)

◆ 봉사자들의 시간과 노력을 영입하라 ◆

제가 활동하고 있는 봉사 동아리에선 한 달에 한 번 센터에 방문해 정신지체 할머니들과 레크리에이션을 함께하는 봉사를 합니다. 하지만 이 활동은 힘겨운 행사로 회원들의 인식이 좋지 않았습니다. 재학생 회원이 80명 이상이었지만, 매 봉사에 5명 전후의 저조한 참여율을 보였습니다.

저는 희생을 강요하는 활동이 아닌, 함께 즐길 수 있는 봉사 활동 분위기를 만들어 보고자 2012년 봉사부장에 자원했습니다. 저는 일부 회원만 참석했던 기존 방식에서 모든 회원에게 체계적인 공지와 연락을 돌려 참석을 유도했습니다. 레크리에이션 종목도 회원들의 자유로운 추천을 종합해 즐거운 분위기 속에서 이끌었습니다. 또, 할머니와 함께하는 자애원 외부 산책 등의 함께하는 활동을 제안했습니다.

이후 봉사활동 체계가 명확하게 잡히고 활성화되어 40대인 동아리 창립 선배의 참석까지 유도하며 부흥되었습니다. 자애원에 20명 이상이 참여하여 기존과 비교해 혁신적인 참여율의 기록하는 성과도 있었습니다.

이 때문에 역대 동아리 임원 중 으뜸가는 인물이라는 평을 받았고, 무너질 수 있었던 동아리를 살려냄과 동시에 긍정적 사고방식을 키우는데 큰 힘이 되었습니다. 서브원에서 일할 때에도 긍정적인 사고방식과 발상의 전환을 통해, 난관을 기회로 바꾸는 혁신을 이루겠습니다.

3.지금까지 본인에게 가장 의미 있었던 성공 경험에 대해 구체적으로 기술해 주시기 바랍니다.(700)

◆전달자 역할에서 성과를 내기 까지◆

학부 연구생으로 지낼 때, 연구실로 대학병원에서 장비 개발 의뢰가 들어왔습니다. 연구실 교수님께서 직접 장비를 제작한 후 제가 장비를 전달을 맡았습니다.

장비를 전달했을 때, 제품이 요구사항과 전혀 달라 개선이 필요했습니다. 의사인 의뢰자와 공학자

인 제작자의 배경지식이 달라서 생긴 예상 밖의 문제였습니다. 시제품 문제로, 전달자인 제 역할이 중요해졌습니다. 피드백 전달을 위해, 의뢰자에게 정확히 무엇이 필요한지 진료방식을 확인하고 공부했습니다. 확인한 내용을 정확히 전달하기 위해, 사진과 내용을 보고서로 정리해 설명해 드렸습니다.

제게 주어진 역할은 단순 제품 전달자였지만, 문제가 발생했을 때 전달자로서 책임감을 가지고 정확한 소통을 위해 노력했습니다. 10차례 이상 병원과 연구실을 오가며 마침내 만족스러운 장비 제작에 성공했습니다.

이런 경험을 통해 업무에서 서비스를 잘 개발하는 것뿐 아니라, 수요자의 정확한 요구파악과 그것을 잘 전달하는 것이 중요하다는 것을 알게 되었습니다. 이후, 상황의 요점을 파악하고 벽 없이 소통하는 습관을 키워왔고, 이러한 습관은 서브원에서 직무를 수행할 때 큰 도움이 될 것입니다.

