

한샘 합격 자기소개서

직무 : IK 유통관리직

"유연한 나무는 강한 바람과 싸울 때 구부러질 뿐, 바람이 멈추면 제 모습으로 돌아간다."

군대시절 통신관님께서 해주셨던 말씀이자 제 생활신조입니다. 물류업에 종사하시는 아버지의 모습을 보며 많은 사람들과의 이해관계가 얽힌 물류·유통업에서 유연함이 얼마나 중요한 것임을 배웠습니다. 초,중,고 시절 반장과 임원경험을 바탕으로, 대학생활 동안 팀 프로젝트 수행 시 팀장으로서의 팀원들의 의견을 유연하게 받아들이는 다양한 방법을 고민했습니다. 이는, 한울이라는 사물동아리 회장을 역임하며 재학생과 졸업선배님들 간의 연결고리 역할을 하되 회장으로서 저만의 색을 잃지 않는 자세를 만드는 데 큰 도움이 되었습니다. 28 살 지금, 다양한 경험이 바탕이 된 유연한사람, 긍정적인 이상욕으로 성장할 수 있었습니다.

"천재는 즐기는 사람을 이길 수 없다"

저의 장점은 항상 낮은 자세로 상대방의 의견을 존중할 수 있는 점과 모든 일에 적극적으로 참여하려는 적극성입니다. 이런 적극성과 상대방의 의견을 존중해주는 자세는 저를 여러 사람과의 의사소통을 할 수 있게끔 만들어줬으며, 적극성을 통해 높은 목표를 향해서 도전하게 만들어 주었습니다. 이는 한샘 IK TR 의 직무를 수행하기에 매우 적합하다고 봅니다. 하지만 이렇게 적극적 이어서 일까? 너무 의욕이 앞선 나머지 일을 서두르는 경향이 있습니다. 모든 일에는 절차와 단계를 가지고 있는데 저는 그러한 단계를 무시하며 그동안 많은 실패도 경험 하였습니다. 하지만 직장,아르바이트 경험을 통하여 모든 일에 있는 체계적인 단계를 배우면서 차츰 그러한 실수를 줄이려고 노력하였고, 모든 일에 신중을 기하려는 마음을 가지게 되었습니다. 실패 없는 성공은 진정한 성공이 아니다 라는 말이 있습니다. 실패를 밑거름 삼아 더욱 발전 할 수 있는 이상욕이 되었습니다.

"Spec 보다는 삶의 풍부한 Spectrum 을 꿈꾸는 청년"

흔히 말하는 Spec 이 과연 회사에서 일을 잘하는 사람 일까요? 아니라고 봅니다.

20 살부터 자취를 시작하여 현재까지 부모님의 도움없이 혼자의 힘으로 살아온 저 이상욱은 감히 자신있게 누구보다 경험과 실전에 강한 사람이라고 말할 수 있습니다. 군 입대 전의 여러 가지 아르바이트와 군 제대 후의 롯데마트라는 기업에서 아르바이트로 시작하여 조장, FO 정직원 까지 진급하면서 고객관리, 직원관리 등의 소중함을 느꼈고, 편입하기전의 인터넷 쇼핑몰에서의 주임활동은 인터넷쇼핑몰의 고객들의 불만 처리, 제품의 매출인상을 위한 마케팅등을 배웠습니다. 여수주조공사에서의 2 년 가까이라는 시간동안 많은 아르바이트생들이 그만두었지만, 제가 계속 버티고 일을 할 수 있었던 이유를 생각해보자면 인내와 고객서비스입니다. 유통팀으로써 직접 고객들의 여러 가지 일을 상대하다보면, 화나는일, 짜증나는일, 말도 안되는 일 등 많은 사건이 있지만 이것을 유연성있게 대처함으로써 회사에서 인정받을 수 있었던 것 같습니다.

한샘의 IK 유통관리직에서 직무내용은 상권관리, 제품설계, 상담등입니다. 이 직무들은 제가 가장 자신있는 부문이며, 가장 잘해낼 수 있는 일이라고 생각합니다. 국내 인테리어 유통부문 1 위의 한샘을 위해, 또한 저를 위해, 열심히 발로 뛰겠습니다.

