

넥센타이어 합격 자기소개서

직무 : 영업

“고객과의 접점에서 판을 벌리다.”

여러 아르바이트를 하면서 고객과의 신뢰 프로세스 구축이 가장 큰 일이라고 생각하며 활동했습니다. 아르바이트중에 홍보하는 방식에 대해 의논하게 되었는데 것이었습니다. 활동 기간 중 홍보 및 고객유치의 일환으로 칸 안에 동전을 던져 들어가면 그에 상응하는 상품을 증정하는 방식의 게임을 기획하였습니다. 이 이벤트는 관련 회사 멤버십 카드를 소지한 학생 또는 휴대폰 어플리케이션에 앱을받는 학생들에 한해 게임에 참여 할 수 있게 유도하였습니다. 이 이벤트로 인해 많은 신규회원을 가질수 있었고 손님들도 늘어났습니다. 후속 이벤트로 신규개설 친구추천이 많고 일정기준이 넘는 단체에게 MT 준비에 필요한 음식 지원을 하는 행사를 진행하였습니다. 이 이벤트들의 결과 당월 매장 매출은 월등히 늘었고 지점은 능력을 인정해서 월급을 올려주는등 인센티브도 적절히 받게되었습니다. 우수 직원으로 인한 효과도 확실히 얻게되고 개인의 이익뿐만 아니라 지점의 매출등을 올리면서 고객과의 소통이 회사에 큰도움이 된다는걸 다시한번 깨닫게 되었습니다. 직접 기획한 프로모션을 승인 받아 실행, 탁월한 결과물까지 얻었던 경험은 저에게 실무경험과 다름없는 진취적 경험이었습니다.

장점:적극성

친구들과 동아리 활동중 교내를 홍보하면서 마케팅하는 일이 있었는데 거지꼴을 입고 거리를 홍보하자라는 아이디어를 제안하게 되었습니다. 사람들이 밀집된 행사장과 시내를 홍보하며 축제를 홍보 하였고, 시민들과 학생들의 호응과 관심을 이끌 수 있었습니다.

단점: 뒷심 부족

대학 동기와 함께 진행하려했던 블로그를 통한 맞춤형 데이터 사업은 사업 마무리 단계에서 수익성의 한계를 극복하지 못하고 사업을 철수하게 되었습니다. 마무리 짓는 뒷심이 부족하였던 것입니다. 이 부분을 보완하기 위해 중간점검이라는 단계를 자주 애용하고 있습니다. 중간점검을 통해 정해진 목표로 가는 방향을 점검하고 진행되는 진도율 체크 및 스스로를 독려하여 마무리까지도 최대한 완벽하게 지으려 합니다.

저의 생활 신조는 '내가 해야할일을 하면 다른사람도 인정해준다.' 입니다. 스스로가 정한 목표를 도착지로 여기고 그 곳만 보고 나아간다면 결국엔 그 모습이 되어있다고 생각합니다. '한 번도 실수 한 적이 없는 사람은 한 번도 새로운 것에 도전해 본적 없는 사람이다' 라고 합니다. 넥센타이어는 기업명을 변경하여 이미지 쇄신에 도전하였으며, 내수시장 점유율 확대 및 외국 여러나라 미국 중국 등전 세계로 사업망을 확대하여 글로벌 기업으로의 도약은 저에게 매우 인상 깊었습니다. 저 또한 넥센타이어의 모습과 닮아가기 위해 꾸준한 도전을 통해 성장해 왔습니다. KB 국민은행에서 대학생을 대상으로 한 홍보와 판촉경험을 프로모션과 고객접대의 중요성을 배웠으며 아르바이트 경험을 거치면서 거래처와의 유대관계 중요성에 대해 배울 수 있었습니다. 이러한 영업경험은 통해넥센타이어에서 영업 활동을 하기 위한 기초 역량이 되리라 여겨집니다. 준비된 자세로 앞으로 넥센의 일꾼이 될 일만 남았습니다. 넥센타이어를 저의 일터로 삼아 꾸준히 일할장소로 만들겠습니다.

취미: 나 홀로 여행

기간에 상관없이 나 홀로 떠나는 여행을 취미로 삼고있습니다. 그 이유는 새로운 멋과 맛을 경험하는 일은 흥미로울 뿐만아니라 스스로 일정을 계획하고, 그 계획대로 모든 것이 진행되었을 때의 만족감과 성취감은 말로 표현하지못할 정도로 즐거운 일이기 때문입니다.

특기: 탁구

군 복무 시절에 시작했던 탁구를 꾸준히 연습하여 대학교 4 학년 재학 중에는 교내 탁구대회에 참여하여 복식조 우승을 할 정도로 실력을 단련시켜왔습니다. 대부분의 사람들은 단식경기를 선호하지만 저는 복식경기를 더 선호합니다. 그 이유는 복식으로 경기를 했을 때에는 저의 약점이 파트너가 보완할 수 있고 또한 제가 파트너의 약점을 보완하여 시너지 효과를 통해 개인의 역량을 배가 시킬 수 있기 때문입니다. 그리고 파트너와의 팀워크를 통해 승리를 쟁취했을 때의 기쁨은 단식에서 혼자 느끼는 기쁨보다 두배가 되기에 복식경기를 더 선호하고 있습니다.