

취업 스포일러

- 이베이코리아 합격자기소개서 모음편



ebay Korea

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	이베이코리아	웹디자인
2	이베이코리아	해외영업
3	이베이코리아	마케팅기획

상세공고 보러가기 ▶

연봉정보 ▶

자소서 항목 ▶

합격스펙 ▶

면접족보 ▶

최신뉴스 ▶

공채총정리 ▶

기업별 공채속보 확인 ▶

인크루트 합격자소서 모음집 활용방법!

- 1 Ctrl+F를 눌러, 보고 싶은 기업명(계열사명)이나 직무를검색하여 원하는 자기소개서 내용을 확인한다!
- 2 합격자기소개서를 토대로 자기소개서를 작성하고 인크루트에서 무료 컨설팅을 받는다!
- 3 아래 서비스를 활용하여 합격에 한 발 다가간다(클릭하면 이동 가능)



어학변환



글자수 세기
/ 맞춤법검사



학점변환



자기소개서
샘플



이력서
사진 수정



이력서양식



합격
자기소개서



기업별
자소서 항목



면접 족보



자소서 컨설팅



면접 후기

이베이코리아 / 직무 : 웹디자인

→ [원문보기](#)

1. 본인에 대해 간략하게 소개하여 주십시오. (장단점, 성장과정 등)

만들기 좋아해 미술시간 칭찬 기억선명...독립적이고 여행 즐겨

화목한 가정에서 사랑받으며 성장했습니다. 초.중.고 시절 특히 미술시간이 많이 기억납니다. 당시 다른 아이들에 비해 저는 만들기와 같은 창의적인 과제를 매우 잘해 칭찬을 많이 듣고 상을 타기도 했습니다. 무엇을 하든 적극적으로 지지해주는 부모님 덕분에 상상력을 발휘하는 일은 특별히 잘 해낸 것입니다. 이렇게 창의력을 발휘하는 것 외에 홀로 여행하는 것도 즐깁니다. 대학시절 많은 사람들이 가는 곳 말고 유서 깊은 곳으로 여행하고자 정보를 수집해, 터키로 여행한 적이 있습니다. 경비도 적지 않게 들었지만, 제 청춘의 의미 있는 여행이라 아르바이트를 해서 직접 경비를 마련해 뿌듯한 마음으로 열흘간 여행을 다녀왔습니다. 이처럼 저의 장점으로는 창의적이고 독립적인 것, 처음 보는 사람과도 잘 어울리는 친화력을 들 수 있겠고, 단점으로는 다양한 상상과 생각을 많이 하느라 가끔 약속시간을 어기는 점이 있습니다. 이 단점은 메모습관과 휴대전화 알람 설정 등으로 많이 개선했습니다.

2. 이베이코리아에 지원한 동기를 기술하여 주십시오.

창의성 발휘해 대한민국이 쇼핑 선도 국가 되는데 일익 담당하고자

저는 인터넷을 통한 쇼핑을 즐기는 창의적인 젊은이입니다. 옥션과 G마켓은 제가 애용하는 대표적인 인터넷 사이트입니다. 때문에 옥션과 G마켓으로 대표되는 이베이코리아에서의 공채소식을 듣자마자 단박에 응시했습니다. 글로벌 한 기업에서 세계적인 흐름도 익히며, 현대사회의 합리적 소비를 이끄는 선두주자로 종사하고 싶었기 때문입니다. UI 디자이너로서의 자질은 대학시절엔 광고공모전이나, 기업체 로고 디자인 공모전에 다수 수상한 경력, 생활속에서 항상 새로운 아이디어를 수집하고자 노력하는 면에서 잘 드러난다고 하겠습니다. 타고난 창의성에 머물지 않고 이베이코리아가 나아갈 방향을 끊임없이 연구해 제시하는 유능한 조직원이 되겠습니다. 그리하여 이베

이코리아 덕분에 대한민국이 쇼핑 강국으로 거듭날 수 있었다는 평가를 듣는데 일조하고 싶습니다.

3. 학교생활 및 사회생활에 기반하여 본인이 열정과 창의성을 발휘한 사례를 구체적으로 기술하여 주십시오.

추억주점 운영해 대학축제 '대박'이끌어, 일반인과 소통의 장이 되기도

대학시절 축제기간 제가 속한 동아리에서 주점을 운영해야 했습니다. 선후배와 동료 모두 타성에 젖어 지금까지 해오던 그렇고 그런 주점을 계획하고 있었습니다. 저는 색다른 제안을 했습니다. '추억장사'를 해보자고 했습니다. 내부디자인을 복고풍으로 꾸미고, 주점을 다녀가는 사람들이 한마디씩 남기게 하고, 인증샷도 찍게 했습니다. 인증샷을 휴대전화를 통해 지인들에게 알리고, 두 번 이상 찾는 손님들에겐 서비스를 더 주는가하면, 학생 외 일반인을 초대하는 경우 특별한 대접을 하는 등 다양한 프로그램을 운영했습니다. 비오는 날에도 많은 사람들이 찾아 대박을 터뜨렸습니다. 기다리는 사람이 있는 경우 그들을 위해 대기공간도 따로 만들며 사소한 것 하나도 놓치지 않는 세심함을 보였습니다. 우리 주점덕분에 축제장을 찾는 사람도 늘고, 인기도 많아졌다며 축제주최측으로부터 '감사패'를 받기도 했습니다. '이래봤으면 좋겠다'는 저의 작은 상상을 실행에 옮긴 대박사례라고 하겠습니다.

4. 입사해서 하고 싶은 일과 포부 그리고 입사 후 5년 뒤에 자신의 모습을 기술해 주십시오.

나의 UI디자인이 업계 최고 디자인 평가, 매출증대에 기여하기를

가장 먼저 사람과 친해지겠습니다. 구성원과 잘 소통하는 조직원이 시너지효과를 발휘할 수 있다고 믿는 까닭입니다. 먼저 인사하고, 먼저 다가서며 업무에 대해 허심탄회하게 대화하고 좋은 아이디어를 기탄없이 나누겠습니다. 아울러 이베이코리아의 UI디자인과 다른 업체를 비교하며 판매와 매출과의 상관성을 분석하겠습니다. 그리하여 소비자의 눈길을 끌고, 소비심리를 자극할 수 있는 UI디자인을 개발하겠습니다. 첫 술에 배부르진 않겠지만, 월 1회이상 아이디어를 내고, 구성원들의 의견을 적극적으로 묻겠습니다. 필요하다면 개인시간을 할애해 업무와 관련되는 전문서적을 읽는 등 남다른 노력을 기울이겠습니다. 3년 내 최고의 디자인을 개발하고, 다른 부서에도 조언을 할 수 있는 역량을 갖추겠습니다. 그래서 5년 뒤에는 이베이코리아의 핵심간부로서 회사의 발전방향을 제시하고 있을 것입니다. 그렇다고 일에만 매몰되지는 않을 것입니다. 회사의 이미지를 높이기 위해 각종 봉사활동

과 나눔활동에도 적극적으로 앞장서서 공동체를 위하는 기업, 젊은이들이 가장 많이 지원하고 싶은 기업으로 거듭나게 하겠습니다.

5. G마켓 또는 옥션의 장점과 단점을 기술하고, 더욱 성공적인 온라인 마켓플레이스가 되기 위한 방안을 기술해 주십시오.

질 좋고 싼 상품 다양하게 구비 소비자 눈길, '외유내강'형 이미지제고 필요

소비자의 한 사람으로서 옥션과 G마켓을 이용한 경험을 들자면, 우선 질 좋고 싼 상품을 다양하게 구비하고 있어 소비자의 눈길을 사로잡는 점을 장점이라고 하겠습니다. 온라인 쇼핑 하면 옥션과 G마켓을 떠올릴 정도로 소비자들로부터 강한 신뢰를 받는 수준까지 이른 것도 사실입니다. 이런 현실에도 불구하고, 옥션과 G마켓이 다소 딱딱한 인상을 주는 면도 있습니다. 로고, 글자체 등이 그러합니다. 또한, 얼마 전에는 보안문제도 생겨 소비자들에게 대대적으로 사과하는 일도 있었습니다. 때문에 딱딱한 이미지와 보안문제를 보완해 '외유내강'형 이미지를 만들어갈 필요가 있습니다. 인상은 더 부드럽게, 이용은 더욱 편리하게, 소비자들이 믿고 이용할 수 있다는 신뢰를 심어주어야 합니다.

더욱 성공적인 온라인 마켓 플레이스가 되려면 보다 적극적이고 공격적인 방식도 강구할 필요도 있습니다. 이를테면 고객이 원하는 바를 입력하면 그에 걸맞은 상품정보를 제공해주는 고객욕구 직접해결창구를 만드는 것입니다. 온라인소비자에 의한, 온라인소비자를 위한 마인드로 접근한다면 최고의 명성은 더욱 공고해지리라 생각합니다.

이베이코리아 / 직무 : 해외영업

→ [원문보기](#)

지원동기

<패션, 돌출구>

누구보다 엄격했던 집안환경이 패션에 대한 관심의 시작이었습니다. 패션은 저를 드러내게 했고, 해방감을 선사했습니다. 이는 후에 다양한 매장직 경험을 통해 고객을 관리하는 유통업계로의 관심으로 이어졌고, 늘 의식적으로 고객의 니즈를 파악함과 동시에 각 매장을 관찰하고 분석하는 훈련을 해왔습니다.

<이베이 코리아, 뿌리를 지키고 가지를 뻗다.>

이렇게 패션유통을 준비해 온 저에게 이베이 코리아는 성장하는 나무와 같습니다.

첫째, 탄탄한 기초입니다. 이베이 코리아는 세계 쇼핑 웹사이트 1위의 뿌리를 바탕으로 이베이 코리아만의 독자적인 플랫폼을 가지고 발전해왔습니다. 즉, 오리지널리티와 포트폴리오를 모두 지닌 회사로서 패션유통의 흔들리지 않는 커리어를 기대합니다.

둘째, 발전가능성입니다. 고객들의 합리적 소비욕구가 적극적인 소비행태로 나타나면서 제 2의 새로운 쇼핑패러다임이 열릴 것으로 예상되고, 그 중심에는 해외직접구매가 중요한 역할을 할 것입니다.

다만, 늘어나는 온라인쇼핑몰과 직구 열풍속에서 마니아층을 공략하는 집중적 포트폴리오로 위험의 분산이 필요할 것이며 유연적인 기획을 통해 이를 중점적으로 관리하고 싶습니다.

성장과정 및 사회생활

<현장이 시작이다>

패션에 대한 관심을 바탕으로 의류매장, 피부관리실 홍보, 코엑스 쇼핑몰 프로필모델 등 다양한 매장 서비스직 아르바이트 경험을 쌓았습니다. 특유의 관찰력으로 고객의 needs와 트렌드를 빠르게 파악하고 상품, 고객부터 매장, 매출을 관리하는 법을 배웠습니다. 성취율 또한 좋아서 롯데백화점의 방학동안의 아르바이트는 1년의 주말사원으로 이어졌고, 코엑스 쇼핑몰의 프로필모델은 상품MD로 이어졌습니다.

항상 다양한 패션아이템과 브랜드를 가까이서 체험한 현장의 직무경험을 바탕으로 이베이 코리아의 글로벌쇼핑 기획에 이바지하겠습니다.

<Communication, winwin의 미학>

대학시절 공학을 전공한 덕분에 실험 등 팀 프로젝트를 할 수 있는 기회가 많았습니다. 많은 프로젝트에서 부조

장을 맡음으로써 프로젝트를 정리, 기획하는 프리젠테이션 능력과 각자의 업무를 조율하며 협동하는 법을 배웠고 국민대학교 국제교육원에서는 영어멘토링학습을 통해 커뮤니케이션능력을 길렀습니다. 또한, 이를 바탕으로 2013년 유럽여행에서는 팀리더로 일정을 기획하며 한 달간의 배낭여행을 무사히 마쳤던 경험이 있습니다.

성격의 장단점

<큰 결과는 작은 관찰력에서 시작된다>

롯데백화점 노스페이스 매장 근무 당시, 저는 매장의 유일한 여성사원이었습니다. 남자들만큼 무거운 물건을 옮기지는 못했지만 대신 매장, 고객을 관찰하며 좀 더 세심한 부분에 신경썼습니다. 손님 한 분 한 분도 기억하려고 노력했고 기호에 따라 의류를 추천했습니다. 저를 지명하며 매장을 찾아오시는 분들도 생겼습니다. 또한, 아웃도어 매장은 보통 카테고리별로 의류를 진열하는데, 일부 제품이 자주 연쇄적인 구매 패턴을 보이면서 디스플레이에 반영해 구매의사를 높이기도 했습니다. 그 해 겨울, 저희 매장은 같은 층 내에서 가장 높은 매출액을 기록했고 매니저님의 권유로 방학동안의 아르바이트가 1년간의 주말사원의 대우를 받고 일했습니다.

<최고보다는 최적의 기획자>

대학교 신입시절, 거대가구기업 이케아의 국내입점에 대비하는 전략을 세우는 프로젝트에서 조장을 맡았던 적이 있습니다. 다른 조들은 경영학을 기본으로 이케아를 배척하는 방침을 세우는 반면, 경영학과 학생이 한 명도 없었던 저희 조는 이케아의 전략을 시작점으로 삼았습니다. 장점을 벤치마킹하고 직접 고객들을 상대로 한 설문조사와 환경적 이슈까지 반영해 이를 보완하여 유연적인 전략을 세웠고 최고학점을 받을 수 있었습니다.

또한, 동생과 떠난 유럽여행에서는 기존 학생들의 전형적인 여행일정에서 몇 구간의 루트가 반복됨을 발견하고 쇼핑스트릿을 테마로 일정을 일부 재편성하기도 했습니다. 둘 모두 관심이 있는 패션분야를 다양한 매장으로 관찰할 수 있었고 이를 오가며 기존루트에 있던 명소들도 오히려 사람들이 붐비지 않는 시간에 볼 수 있어 더욱 효과적인 여행이 가능했던 것 같습니다.

온라인쇼핑몰, 특히, 글로벌쇼핑에서는 이러한 플렉시블이 중요할 것이고 기존의 조닝을 넘어서는 유연적인 기획을 이루고 싶습니다. 그러나 이러한 유연성은 자칫 추진력을 떨어뜨리는 우유부단함으로 드러날 수 있기 때문에 단기적 목표를 설정하는 것으로 이를 보완하기 위한 노력을 하고 있습니다.

입사 후 포부

입사 후 1년, 매장분석과 온라인쇼핑몰의 기본을 동시에 익히며 저만의 포트폴리오를 다지겠습니다. 입사 후 3년, 에이지타겟이 아닌 마인드타겟으로 넘어가면서 40대 이상의 고객들이 늘어날 것으로 예상됩니다. 또한, 기존의 해외브랜드 이외에도 니치마켓, 숨은 작은 사치의 시장들도 활성화될것입니다. 따라서 이들을 위한 새로운 조닝

의 형성과 현재 해외직구의 가장 큰 어려움인 반품,환불, A/S에 대한 시스템을 확고히하고자 합니다. 입사 후 10년, 전문적인 글로벌쇼핑 기획자로서 온라인물뿐만 아니라 각 매장과 효과적인 연계방법으로 열번 찍어도 흔들리지 않는 나무, 패션통합관의 이베이 코리아에 근무하고 싶습니다



이베이코리아 / 직무 : 마케팅기획

→ [원문보기](#)

근무회사별로 구체적인 경력사항을 기술하여 주십시오. [300자 이내]

[마케팅의 첫걸음]

IT 기업 '유니챌' 영업/마케팅 부서에서 메타사이트를 기획하였습니다. 새로운 콘텐츠 개발을 위하여 시장 동향, SWOT 등 철저한 소비자 트렌드 분석 끝에 메타사이트를 기획하였습니다. 사이트 '다오라'는 GPS 기반으로 직장인 회식장소, 24시 약국 등 실생활에 필요한 서비스를 검색하는 메타사이트입니다. 아이디어를 제시하고 사용자 편의를 위한 UI/UX와 브랜드 이미지 구축을 위해 개발자들과 협업을 하였습니다. '다오라'를 런칭한 결과 현재는 다운로드 수 10만이 넘는 성공을 거두었습니다.

귀하의 지원 동기를 간단히 서술하여 주십시오. * [100자 이상 300자 이내]

[이베이코리아와 나의 연결고리, 기회]

저의 진취적이고 창의적인 역량과 이베이코리아의 무한한 가능성은 서로 활발한 상호작용이 생길 것입니다. 모든 사람에게 기회를 통한 선택이라는 기업 문화는 다양한 경험을 바탕으로 생각하기 좋아하는 저에게 긍정적으로 다가왔습니다. 또한, 저는 하이마트 Inbound 텔레마케터로서 소비자의 소리를 파악하고 공감할 수 있는 능력을 길러 왔습니다. 이러한 커뮤니케이션 능력은 마케팅이라는 직무에서 고객의 의견을 반영하여 서로 공감하는 기획으로 연결하도록 돕는데 최고의 역량이라 확신합니다.

본인을 이베이코리아 플랫폼(G마켓/옥션/G9) 내에서 판매되는 특정 카테고리/상품에 비유하여 자유롭게 소개하여 주십시오. * [600자 이내]

[패션/뷰티 - 마케팅의 완성은 김ㅇㅇ]

저는 소비자의 욕구만이 정답인 패션과 닮아있습니다. 아무리 비싸고 아름다운 옷이라도 자신에게 맞지 않으면 어설픔고 둔해 보일 뿐입니다. 이베이코리아만의 기업분석과 시장파악을 철저히 하여 마케팅이라는 꼭 맞는 옷을 골라 창의적이고 진취적인 아이디어를 입히겠습니다. 앞으로 이베이코리아가 빠르게 변하는 소비자의 유행에 뒤처지지 않고 패션리더처럼 트렌드를 이끌도록 마케팅 직무를 책임질 것입니다.

네이버 카페 스펙업의 '아이디어 공모전' 최우수상 수상을 통해 창의적인 아이디어와 시장의 이해에 대해 배웠습니다. 승리의 요인은 시장동향과 소비자의 요구를 철저하게 분석하여 창의적인 콘텐츠를 개발하였기 때문입니다. 스펙업은 취업 정보를 제공하는 카페인데 경쟁 사이트 모두 콘텐츠가 대기업 위주로 집중되어있었습니다. 그러나 포화한 시장이 아닌 틈새를 노려 강소기업의 콘텐츠를 제공함으로써 넓은 스펙트럼의 전략을 세워 잠재고객을 유입시키는데 성공하였습니다. 저희만의 차별화 전략으로 수상과 동시에 사용자에게 좋은 피드백을 얻었습니다. 이런 경험으로 소비자에게 창의적인 콘텐츠를 제공하여 선진 오픈마켓으로 발돋움하는데 핵심인재가 되겠습니다.