

취업 스포일러

- BGF 리테일 합격자기소개서 모음편



BGF리테일

본 자료는 인크루트(www.incruit.com) 공채의신이 무료로 제공하는 자료입니다. 저작권은 인크루트에 있으며, 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	BGF리테일	SC
2	BGF리테일	SC
3	BGF리테일	SC
4	BGF리테일	마케팅기획

상세공고 보러가기 ▶

연봉정보 ▶

자소서 항목 ▶

합격스펙 ▶

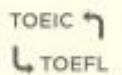
최신뉴스 ▶

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

BGF 리테일 / 직무 : SC

[→ 원문보기](#)

[항목 1]

BGF 리테일에 지원하는 동기와 입사하기 위해 그 동안 준비한 것이 무엇인지 쓰시오(2100 바이트)

[점주님의 성장 나침반이 되겠습니다!]

제 커리어 비전은 BGF 리테일에 있습니다. 첫째, 영업 관리자를 꿈꿔온 저에게 안성맞춤이기 때문입니다. 패스트푸드점에서 3년간 신입교육을 담당했습니다. 각각의 아르바이트생의 성향을 파악하여 장점을 업무에 적용할 수 있도록 도왔고, 친화력을 바탕으로 즐겁게 일할 수 있는 분위기를 형성했습니다. 처음에는 업무에 낯설어하던 아르바이트생들이 점차 콜 멘트를 자연스럽게 구사하고, 업셀링을 능수능란하게 하는 모습에 기뻐했습니다. 고객들의 구매패턴을 관찰했다가 점장님께 상품 발주를 제안하는 것이 즐거웠습니다. 이러한 노력이 단골고객 형성과 마감시간의 재고감소 등의 성과로 나타날 때의 성취감이 무엇보다 컸습니다. 경험을 바탕으로 각 점포가 영업을 잘할 수 있도록 교육하고 지원하는 SC는 제가 즐기며 일할 수 있는 직무라고 확신하게 되었습니다.

둘째, CVS 사업의 미래를 보았습니다. 일본 인턴십에 참여하면서 끼니 해결을 위해 하루 두 번씩 편의점에 방문했습니다. 처음에는 최단거리에 입지한 점포를 방문하던 것이 점차 Needs 상품이 있는 곳으로 옮겨간다는 것을 몸소 체험하게 되었고, 관찰을 통해 소비패턴이 개인의 삶을 반영한다는 것에 큰 흥미를 느끼게 되었습니다. 소규모 가정의 증가추세에 따라 국내 CVS도 점차 다양하게 발전해 갈 것이라는 확신이 들었고, 특별히 국내 순수브랜드인 CU의 SC를 1순위로 생각하게 되었습니다.

이를 위해 영업마케팅 실무교육 300시간을 이수하며 영업관리 업무를 이해하고, 기업체 실습을 통해 현직자들을 만나며 이미지트레이닝을 했습니다. 또한 LH 공사의 판매팀 인턴사원으로 근무하며 CS 리더스 자격증을 취득하는 등 점주님들의 성장 나침반이 되기 위해 노력해왔습니다.

[항목 2]지금까지 본인이 성과를 냈던 활동 중 가장 기억에 남았던 경험은 무엇이며, 성과를 내기까지의 장애요인과 극복했던 방법에 대하여 자세하게 기술하시오.(2100 바이트)

[‘올취 잘한다!’ 응원하며 멀리 가겠습니다!]

‘올(All)취 잘한다!’는 인재육성 아카데미 영업마케팅 교육과정의 팀명으로, ‘All 취업’의 의미를 담아 제가 만든 이름입니다. 입에 착 붙는 팀명처럼, 전문적인 영업마케팅 실무교육과 예비 사회인으로서 필요한 중요 덕목을 기르며 열성으로 참여했습니다. ‘기살리기 훈련’의 일환으로 팀을 이뤄 전체 60명이 함께 무등산 정상까지 등반하는 미션이 있었습니다. 1등 팀에게는 포상이, 꼴등 팀에게는 뒷정리라는 벌칙이 주어지기 때문에 각 팀은 치열하게 산을 올랐습니다. 평소 등산이 취미인 저는 훈련이 어렵지 않았지만, 팀 내에 체력적으로 힘들어하는 한 여학생이 눈에 띄었습니다. 1등 팀이 되도록 선두에서 팀을 이끌어갈 수도 있었지만, 함께 웃으며 완주할 수

있도록 후미에서 지친 팀원을 조력하는 것이 팀 내의 제 역할이라고 판단했습니다. 저는 부팀장으로서, 여학생의 집을 팀원들이 분담하여 들 수 있도록 조정하고, 다른 팀들에 비해 2 배 가량 더 많은 휴식을 취할 수 있도록 했습니다. 쉬엄쉬엄가며 팀원들끼리 더 많은 대화를 나눌 수 있었고, 팀의 활력을 위해 몸 개그도 불사르며 '올취 잘한다!' 팀원들을 응원하며 오르다보니 어느새 정상에 도착해서 다함께 웃을 수 있었습니다. 올취! 이제 BGF 리테일의 신입사원으로서 선배님들께 듣고 싶은 말입니다. 열정적인 태도가 마음에 착! 드는 신입사원이 되어 점주님들을 응원하며 함께 멀리가겠습니다.

[항목 3]희망직군을 수행하기 위하여 가장 중요하다고 생각하는 역량 2 가지를 기술하고, 그 이유와 해당 역량을 갖추기 위해 어떤 준비와 경험을 하였는지 구체적으로 기술하시오.

[설득력: "OO 씨가 말씀드려줘"]

SC 직무를 효과적으로 수행하기 위해서는 '탁월한 설득력'이 필요하다고 생각합니다. 점주님을 통해서 영업성과를 극대화해야하는 직무의 성격상 발주권을 갖고 있는 점주님을 설득하는 것이 첫 번째 임무라고 생각하기 때문입니다.

이를 위해 다양한 사람들을 만나면서 시뮬레이션과 이미지트레이닝을 했습니다.

5 개월간 LH 공사의 판매팀 인턴사원으로 근무하며 부장님들을 점주님이라고 생각해보았습니다. 회식메뉴 하나를 고를 때에도, 부장님에 따라 어떤 방식과 접근으로 말씀을 드리는 것이 좋은지를 고민했습니다. 그 결과, "혜정씨~ 부장님께 말씀드려줘"를 자주 듣게 되었습니다. 감성과 이성을 적절히 사용해 논리력과 설득력이 강하다는 평을 얻게 되어 전달사항이 있을 때에는 주로 제가 말씀드리고는 했던 것입니다.

점주님과의 협상 시 상대의 보조에 맞추어 의견을 조정하고 결정적인 순간에 성과를 창출해내는 설득에 능한 SC 로 성장해 나가겠습니다.

[시간관리능력: 일인 다역을 해내겠습니다!]

제가 생각하는 두 번째 필수역량은 '시간관리능력'입니다. 평균 10~12 개의 점포를 담당하여 관리하는 SC 로서, 지점출퇴근을 하는 화요일부터 목요일을 잘 활용하기 위해서는 효율적인 셀프스케줄링을 해야 하기 때문입니다.

평소 주간·월간 계획표 외에 '일일점검표'를 만들어 시간을 활용합니다. 이는 영업마케팅 실무교육 300 시간 이수, 2 개의 취업스터디 동시 운영, 일본어 독학, 아르바이트, 봉사활동을 동시에 소화할 수 있었던 비결이기도 합니다. 당일의 실천여부를 점검하며 시간을 능동적으로 활용하는 습관은 입사 후 주어진 시간을 극대화하여 체계적인 전략을 수립하고, 더 많은 매장을 방문하는 비결이 될 것입니다.

또한 판매팀 인턴사원으로 근무하며 1 층부터 15 층까지의 지역본부 내의 모든 분들이 거래처분들이라고 생각하고 마주칠 때마다 눈을 맞추고 인사를 했습니다. 청소관리 아주머니들까지도 섭렵하게 되었고, 사소한 대화도 기억하였습니다. 그 결과, 여름휴가철에는 오늘은 몇 층의 누가 휴가인지까지 꿰뚫게 되었습니다. 계획하고 기억하는 자세로 각 점포의 점주님들의 일정과 경조사를 파악하고 체크하는 목소리 나는 SC 가 되겠습니다.

BGF 리테일 / 직무 : SC

→ [원문보기](#)

지금까지 경험해본 단체 활동(팀활동, 사회활동 포함)중 가장 열심히 참여한 활동은 무엇이며, 그 안에서 나의 역할과 기억에 남는 성과는 무엇이었는지 구체적으로 기술하시오

<참여와 소통을 통해 이뤄낸 첫 우승>

저는 대학시절, 축구 동아리OOO에서 1년 동안 홍보부장으로 활동했습니다.

홍보부장은 동아리를 홍보하고 동아리부원들의 원활한 활동을 위하여 각종 행사와 모임 등을 안내하고 참여할 수 있도록 유도하는 역할이었습니다.

동아리 활성화에 가장 좋은 방법은 신규 동아리부원을 많이 받는 것 보다 많은 동아리부원들의 행사참여가 더 중요하다 생각되어, 공지사항은 매주 자보를 만들어 학과 게시판에 게시하여 많은 사람들이 볼 수 있게 하였고, 자발적 참여가 부족한 동아리 부원들을 참여시키기 위해 동아리의 임원들에게 각 전담 학번을 분담하고 본인이 맡은 학번의 부원들이 모임에 참석 할 수 있도록 책임지고 연락하는 시스템을 만들었습니다.

그 후 평소보다 많은 인원들이 집회와 정기경기에 참석하였고, 부원들이 함께 서로 소통하며 체계적인 경기전략과 응원방법 등을 연구하고 연습했습니다.

그 결과, 부원들의 행사 참여가 적극적으로 바뀌었으며 많은 선수와 매니저들의 응원에 힘입어 그 해 OO대학교 'OOOO 첫 우승'이라는 쾌거를 얻을 수 있었습니다.

저는 이를 계기로 '소통'의 중요성을 깨닫게 되었고, 소통의 부재는 조직의 무한한 발전 가능성을 묻어두고 갈등과 문제의 원인이 된다는 점을 배우게 되었습니다.

저는 여러 사람들과의 교류를 통해 체득한 커뮤니케이션 능력과 친화력으로 누구보다 빠른 적응력을 보여줄 것이며, 이는 고객 및 점주들과의 효율적인 소통에도 탁월하다고 생각합니다. 또한 주어진 일에 주도적으로 임하는 자세는 BGF리테일 SC로써 본사의 영업정책을 효율적으로 수행하도록 담당 점포를 관리하여 회사와 점주의 동반 성장에 기여할 것입니다.

BGF 리테일 / 직무 : SC

→ [원문보기](#)

저는 BGF리테일 SC 수행에 있어서 항상 '느낌물음표'의 자세로 임하겠습니다. 1. 단순한 주장이 아닌 스토리를 견비하고 싶습니다. 2. 집중과 조화를 이루고 싶습니다. 3. 논리와 감성을 견비하겠습니다. 4. 때로는 진지하게, 때로는 즐기는 문화에 작은 도움이 되고 싶습니다. 5. 물질의 축적만이 아닌 의미를 찾아서 고객과 기업 구성원 모두에게 보답하고 싶습니다.

고객에 대한 배려를 바탕으로 BGF리테일이 추구하는 경영철학의 원칙과 정도를 지키면서도 변화에 따른 대응력을 키워 앞서 나가고자 합니다. 고객과 시업구성원을 위해 매사에 '상상과 공감'이라는 물음표로 임하여 '가치창조와 감동'이라는 느낌표를 낳겠습니다.

최근 편의점업계는 근거리 소량쇼핑 트렌드 확산과 인구 노령화 및 1인 가구 증가와 함께 지속적인 신규출점 진행, 차별화 서비스 및 상품 확대라는 성장 요인이 있습니다. 반면에 단위 점포당 매출 감소와 편의점당 인구수가 3천 명 이하로 진입하면서 이른바 성숙기 시장이 가시화되는 위협 요인도 내재되어 있다고 생각합니다. 저는 SC를 통해 얻은 노하우와 인성을 바탕으로 장차 BGF리테일의 영업기획 부문에서 제 역량을 펼쳐보고 싶습니다. 저는 지원기간 동안 OO대학교 내외에 입점한 자사(3) 뿐 아니라, 타 경쟁업체의 편의점(GS(2), 세븐일레븐(2), 미니ストップ(1))을 직접 방문하여 내부 디스플레이를 관찰하고 시식하면서 고객서비스를 파악해 보았습니다. 제가 느낀 것은 아무리 프로모션이나 상품구색이 좋더라도 '고객 서비스'라는 기본 요소가 충족이 되지 않으면 무용지물임을 다시 한번 느낄 수 있었습니다.

신입이란 연금술사와 같다고 생각합니다. 중세 사람들이 연금술사에 쉽게 매료된 것은 단지 금을 만든다는 사실이 아닌, 자신이 바라고 꿈꾸던 것을 실현할 수 있다는 기대감일지도 모릅니다. 저는 BGF리테일을 더욱 빛나게 할 수 있는 +a를 만드는 연금술사가 되고자 합니다.

제가 평소에 늘 생각하는 것은 사람과 사람을 잇는 연결고리가 무엇일까하는 것입니다. 물론 다양한 요소가 있겠지만 제가 결정한 것은 스스로 사람과 사람을 마주 대하는 것이었습니다. 군 복무 시절 대대인사행정과 OO교육대 교육조교라는 이중보직을 통해 누구보다 많은 사람들을 대하며 구성원의 다양한 사고와 이해관계를 접할 수 있었고, 병과 간부, 현역병과 훈련병 간의 징검다리 소통이 되고자 노력했습니다.

제대 후, '교육봉사'라는 목표하에 2008년부터 약 1여년 간 OO교육원에서 글로벌 사회봉사프로그램을 통해 교환학생과 멘토링 활동 및 우리문화 알리미를 수행하였습니다. 그러던 중, 000외국인학교를 방문한 적이 있습니다. 아이들은 의식주뿐만 아니라 교육, 문화 등에서 소외되어 사회의 무관심과 그릇된 편견 속에서 살아가고 있었습니다. 또 다른 상처가 아닌 희망을 주고 싶었습니다. 아이들에게 다가가기 위해 저 스스로 그들을 향한 선입견을 버렸습니다. 이는 이후 OOO연구원 OO지부에서 저소득층 자녀의 교육봉사를 한 계기가 되었습니다. 그리고 현재 OOOOO라는 글로벌 단체에 가입하여 아이들에게 경제교육의 꿈을 키우고 있습니다. 사람을 대하는 것, 그것은 진심으로 타인의 입장에서 생각하고 배려하여 감동으로 답해야 한다는 것을 일깨운 좋은 경험이었습니다. 제가 마음으로 배운 것, 바로 '공감'입니다.

BGF리테일의 초일류 유통기업의 실현을 위해 최고가 되기 위해 저만의 '비움과 채움'의 가치를 보여 드리겠습니다. 그리고 비움과 채움의 올바른 길을 안내하기 위해서는 바로, '정의'라는 나침반이 바탕이 되어야 할 것입니다. 저는 누구보다 정직한 사람입니다.

저는 OO대학교 OO경영학도입니다. 경영 뿐 아니라 OO경영경제회계와 유통물류무역에 이르기까지 학문체계와 정통성에 있어서 단연 최고라고 생각합니다. 소매유통산업은 OO산업과 같이 불확실성과 그에 따른 리스크가 높은 분야라고 생각합니다. 저는 4여년 간의 전공과정을 통해 하드웨어, 소프트웨어 뿐 아니라 '휴머니티'라는 가치를 동시에 충족시키고, 그 어떤 학문보다 불확실성을 대비하여 기업환경에 '적응'하고 '적용'할 수 있는 경험을 배웠습니다.

다양한 도소매채널을 방문하여 직접 발로 뛰며 전문가와 대화를 통해 소통하고 그 어떤 서적에서도 존재하지 않는 생생한 정보를 얻음과 함께 사람다움을 배웠습니다. 더 많은 지식을 얻고자 OOO이라는 학술동아리 운영진 수행과 전공 자격증을 취득하였고, 글로벌 인재가 되고자 영어와 함께 중국어와 일본어를 꾸준히 학습했습니다. 또한 혼자만의 성취감이 아닌 배움의 나눔을 스스로 실천하고 있습니다.

저에게는 3가지 DNA가 있습니다. 바로 창조, 소통, 그리고 스타입니다. 저는 이 DNA를 단점이 아닌 장점으로 승화시키고자 합니다. 상상과 또 다른 상상이 만나 창조가 됩니다. 이 다섯 개의 '창조'라는 점을 '소통'이라는 선으로 잇게 되면 마침내 '스타(전문성)'가 됩니다. 별처럼 밤하늘을 아름답게 하고 사람들에게 훈훈한 미소를 줄 수 있는 BGF리테일의 따뜻한 프로페셔널이 되고 싶습니다.

BGF리테일과 관련된 추억이 있습니까?

BGF리테일은 제가 스무살이 되던 해, 부푼 기대와 꿈을 안고 사회에 첫 발을 디딘 첫 직장입니다. 약 1여 년 가까이 OO에 위치한 OOOO점에서 아르바이트를 하면 무엇보다 스스로 땀 흘려 돈을 벌 수 있고, 누군가를 위해 보답할 수도 있다는 사실만으로도 충분히 벅찬 곳이었습니다. 한편 점장님 내외분께서도 첫 창업의 꿈을 갖고 시작한 사업이었고, 당신들께 저는 첫 직원이었습니다. 주말 오후 6시부터 다음날 오전 8시까지 14시간의 파트타임이란 쉬운 일은 아닙니다. 하지만 호기심 많은 저에게 때로는 신제품을 직접 보고 시식해 보면서 먹는 즐거움과 보는 즐거움도 있었고, 때로는 병원과 학원가, 그리고 주택가가 밀집된 곳인지라 예상치 못한 일도 많았습니다. 그러던 저에게 잊지 못할 사건이 벌어졌습니다. 0000년 OO월 저녁 10시쯤 편의점 문 앞에 주저 앉은 할머니께서는 '지금 수중에 돈이 없어서 그런데 우유 하나만 살 수 없냐고 하셨습니다. 저는 순간 당황스러웠지만 병원을 왕래하시는 환자 분일지도 모른다는 생각에 제 돈으로 계산하고 걱정되는 마음에 다시 우유와 빵 하나를 드렸습니다. 이후 할머니께서 주신 전화번호를 통해 아들 분이 오셨고, 그제서야 할머니께서 저혈당 환자라는 사실을 알았습니다. 두 분의 감사를 받으며 새삼스레 '편의점이 물건만 사고 파는 곳만은 아니구나'라고 느꼈습니다.

저는 지금도 BGF리테일을 이용할 때면 가끔 그 추억이 떠오르곤 합니다. 그리고 그 좋은 기억은 제가 2013년 하반기 BGF리테일 신입부문을 지원하게 된 또 하나의 이유입니다. 저는 BGF리테일 SC가 된다면 스무 살의 그 감성을 가슴 속에 새기고, 보답하고자 합니다.

BGF 리테일 / 직무 : 마케팅기획

[→ 원문보기](#)

지원동기 및 입사하기 위하여 그 동안 준비한 것 2100byte

-소통, 화합에의 지향

저의 집에서 가장 가까운 편의점은 CU입니다. 시험기간에 밤늦게까지 공부할 때 이용하던 CU는 언제나 저의 'convenience'를 만족시켜 주었습니다. 다른 편의점에 비해 많은 할인 혜택과 1+1 이벤트 등의 요소들은 다른 편의점이 아닌 CU를 항상 이용하게 되는 이유가 되었습니다. 그래서 BGF리테일은 항상 저의 곁에 있는 기업이라고 말하고 싶습니다. 현재 유가증권 상장승인을 앞두고 국내 최고 CVS기업의 입지를 공고히 할 수 있는 발판을 마련한 BGF리테일에 저의 역량을 보태어 함께 성장하는 인재가 되려 합니다.

사람을 만나는 것을 좋아합니다. 그래서 어떤 단체에서든 모든 사람들과 두루 어울리는 편에 속했고, 단체의 장이 되었을 때면 항상 소통과 화합을 중요한 가치로 여겼습니다. 그런 경험 중, 경제학 수업에서 팀장으로서 영어가 부족했던 중국 유학생들과 한 팀을 이루어 언어의 장벽을 극복하며 함께 팀 프로젝트를 진행했던 경험이 있습니다. 당시 중국에서 오랜 시간 유학생생활을 했던 지인까지 동원하며 팀장으로서 한국 학생들과 중국 유학생들에게 과제를 공정하게 분담하고자 했던 노력과 저를 믿고 따라와 준 팀원들의 followship은 저와 팀원 모두에게 좋은 학점으로 돌아왔습니다.

이러한 소통과 화합에의 지향은 BGF리테일의 기업문화와 맞아 떨어진다고 생각합니다. BGF리테일의 '징검다리 소통 프로그램', '따개비'등의 임직원들 간 교감을 위한 다양한 프로그램들은 저의 관심을 끌기에 충분했습니다. 이러한 성향은 입사 후에 기업적응에도 도움이 될 것이고, 나아가 BGF리테일과 함께하는 인재로서 기업 성장에 도움이 될 것임을 믿어 의심치 않습니다.

지금까지 경험해본 단체활동 (팀활동, 사회활동) 중 가장 열심히 참여한 활동은 무엇이며, 그 안에서 나의 역할과 기억에 남는 성과는 무엇이었는지 구체적으로 기술하시오 / 2100bytes

사과 -도농 간 직거래 프로젝트

대학생활을 다양한 활동들을 하였고 여러 사람들과 함께 사회경험을 쌓았습니다. 그 중 제게 가장 큰 도움이 되었던 경험은 동아리에서 2012년 추석 무렵부터 당해 말까지 진행된 도농 간 직거래프로젝트였습니다. 저희는 대학생들이 우리 농촌에 대한 관심이 적은 점에 착안하여 우선적으로 대상을 저희 학교 학생들로 잡고 다양한 홍보활동, 리플렛 등을 활용하여 성공적으로 직거래 프로젝트를 실행하고자 하였고 최종적으로는 저희 학교 학생들의 농촌에 대한 관심도 증진과 농촌 봉사활동 참가율 상승을 목적으로 하였습니다.

직거래 프로젝트에서 저희의 역할은 기획과 홍보였습니다. 동아리 회원들과의 회의를 통하여 저희 학과에서 이미 지속적으로 커뮤니케이션이 이루어지고 있던 농촌 마을과 연계하여 최초로 이러한 프로젝트를 기획하게 되었

고 또한 해당 마을이 좋은 품질의 사과를 생산한다는 점과 당시 시기가 추석을 얼마 앞둔 시기였다는 점을 고려하여 사과 거래 프로젝트를 실행하게 되었습니다. 거래에 앞서 직거래 전용 통장을 개설하여 거래 대금이 투명하게 관리되도록 하였고 강의실을 돌아다니며 리플렛을 나눠주고 간단한 브리핑을 하기도 하였습니다. 이러한 저희의 노력에 힘입어 사과 판매는 300상자 이상의 수량을 판매하며 성공적으로 마무리 지을 수 있었고 수많은 학우들의 농촌 봉사활동에 대한 관심을 이끌어 내고 또한 그 이듬해, 학과 내 농촌 봉사활동에의 지원이 예년의 두 배 가까이 증가하는 효과를 볼 수 있었습니다.

이러한 경험으로 기획력이라는 마케팅 직무의 기본기를 쌓을 수 있었습니다. 탄탄한 기본기를 바탕으로 앞으로 더욱 발전하는 BGF리테일 마케팅 일원이 될 것을 약속드리겠습니다.

희망직군을 수행하기 위하여 가장 중요하다고 생각되는 2가지 역량을 기술하고, 그 이유와 해당 역량을 갖추기 위하여 어떤 준비와 경험을 하였는지 구체적으로 기술하시오. 3000bytes

-철저함과 시장에 대한 분석으로 거둔 완판 주점

시시각각 변화하는 고객의 needs와 시장에 대한 높은 이해를 바탕으로 한 분석력은 마케팅 전략을 기획하기 위해 필수적일 것입니다.

군 전역 직후, 학교 축제 기간에 동아리에서 열었던 일일주점의 주방을 맡았었습니다. 저는 경쟁력 있는 메뉴 플랜으로써 오코노미야끼라는 메뉴를 주 메뉴로 제안하게 되었습니다. 당시 대부분 일일주점에서 다루던 재료값 및 조리법이 부담스럽지 않은 메뉴들에 비해 오코노미야끼는 재료값이 많이 들어가는 메뉴였기에 동아리 원들의 반대가 있었습니다. 하지만 그동안 다른 일일주점에서의 소비를 통해 일일주점 메뉴들의 일률성에 대해 알고 있었던 저는 확신을 갖고 있었고, 여러 번의 사전 제조를 통해 1인분을 제조할 때 드는 재료의 정확한 양을 파악하였습니다. 그리고 판매가를 선정하고, 손익분기점을 계산하여 성공 가능성이 충분한 플랜이라는 것을 동아리 원들에게 브리핑하였고 마침내 오코노미야끼를 주 메뉴로 선정하여 주점을 오픈하게 되었습니다. 결과는 성공적이었습니다. 11시가 되기도 전에 준비했던 반죽은 동이 났고 메뉴는 학우들의 호평을 들었습니다.

이러한 경험을 통해 시장에 대한 높은 이해도가 전제된 마케팅 전략의 유효성에 대해 알 수 있었습니다. 이러한 역량을 바탕으로 BGF리테일의 마케팅 일원으로서 기여하겠습니다.

-커뮤니케이션 스킬

다양한 고객들과 점포들의 needs 파악 및 동료 임직원들과의 원활한 소통을 위해서는 커뮤니케이션 스킬이 필수적이라고 생각합니다.

대학생활 중, 커뮤니케이션 스킬을 바탕으로 한방차 카페와 브런치 카페에서 아르바이트를 했습니다. 한방차 카페에서는 손님들이 나이가 지긋하신 어르신들인 경우가 많았고, 브런치 카페에서는 또래의 손님이 많았습니다. 한방차 카페에는 직접 가서 주문을 받기도 하고 서빙과 메뉴에 대한 설명을 신경 써서 했고 카페의 음악도 차분한 분위기를 연출하였습니다. 그리고 브런치 카페에서는 테이블의 빠른 회전율을 위해 항상 경쾌하고 빠른 음악

으로 매장 내부 분위기를 연출했고 고객의 컴플레인 수용 및 빠른 피드백이 필수적이었습니다. 저의 이러한 노력은 손님들의 긍정적 피드백과 매출의 상승으로 돌아왔습니다.

상황에 따른 커뮤니케이션 능력의 함양은 고객 및 점포를 만족시킬 수 있는 마케팅 전략의 밑거름이 될 것입니다. 경험을 바탕으로 한 커뮤니케이션 역량을 BGF 리테일의 마케팅팀에서 펼쳐 보일 것을 약속드리겠습니다.

