

삼양식품 합격 자기소개서

직무 : 영업관리

1. 귀하가 당사를 지원하게 된 동기에 대해 기술하십시오. (공백 포함 550자)

"[목표는 지향하는 삶 속에서 이루어진다]

저는 삼양식품에서 영업 직무를 수행하고 싶습니다. 영업 직무에서 가장 중요한 역량은 커뮤니케이션과 프로세스 중 일어나는 문제를 해결하는 능력이라 생각합니다.

음식을 구매하기 위해 대형 매장이나 마트에 갔을 때, 음식을 구매하는 동선이나 식품배치 등에 따라 판매량이 증가한다는 것에 관심을 가지고 유심히 관찰하며, 대학 수강 과목에 접목시켜 프로젝트를 진행하기도 하였습니다.

삼양식품의 식품 판매는 국내 최초 라면으로 시작하여 현재는 장유, 유가공 등을 종합식품기업으로써 지속적인 성장과 발전을 거듭하고 있습니다.

개개인의 발전을 위해서는 끊임없는 변화하는 환경과 남들과 차별화된 발상을 지속적으로 할 수 있어야 한다고 생각합니다. 그리고 앞서 말씀드린 삼양식품이 저의 관심사와 추구하는 환경에 일치하고, 끊임없는 변화를 받아들이며 성장할 수 있다고 생각하였습니다.

삼양식품이 지속적인 성장과 유지를 배우고, 오랜 기간 동안 업무를 하며 '영업전문가'로써의 제 꿈을 키울 수 있는 기업이라 생각하여 지원하였습니다."

"2. 살아오면서 부딪혔던 큰 장애물은 무엇이었으며, 그 난관을 극복하기 위해 어떤 노력을 하였고, 그 결과는 어떠했는지 기술하십시오. (공백 포함 550자)"

"[위기를 기회로 만들기까지]

어학연수 시절, 최초로 대학 총장과 교수진의 '어학연수 홍보물'을 만들어오라는 요청사항이 있었습니다.

필수적 요청사항이었으나, 장비도 기술도 없었기에 거의 불가능한 일이었습니다. 아무도 할 수 없는 프로젝트라 하여 하지 않으려 하였기에, 팀장 중 하나였던 저는 고민 끝에, 저희 팀이 하기로 하였습니다.

팀원을 독려하는 한편, 처음 접하는 필리핀 현지인과 주위 모든 사람들에게 도움을 구하였고, 노

공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

력 끝에 케이블 방송의 PD를 만나게 되었습니다. 설득에 성공하였고, 자문과 카메라 및 장비까지도 빌릴 수 있게 되었습니다.

매일 밤에 기획을 맡은 저는 교수님, 담당 PD님과 프로젝트 진행 방향 및 세부사항 정리하며 각 팀원들의 진행사항을 매일 체크하였고, 남들보다 짧은 기간이었지만 결국에 저희는 늦지 않게 프로젝트를 마무리하였습니다.

전주대학교 총장 및 교수진으로부터 산학협력프로젝트에서의 좋은 점수와 평판은 물론이고, 결과물은 현재도 전주대학교 해외연수 홍보물로 사용되고 있습니다."

"3. 친구들이 당신에게 붙인 별명이 있다면 어떠한 것이며, 왜 그런 별명을 붙였다고 생각하는지 기술 하십시오. (공백 포함 550자)"

"[Korean man / 남팬지]

저의 이름은 '한국에서 가장 멋진 남자' 가 되라는 뜻의 한국남입니다.

'한국남자'에 걸맞기 위해 여러 사람을 만나고 제 편으로 만들기 위해 노력하였습니다. 학창시절, 밴드부와 학교축제, 길거리 공연 등 노래자랑을 바탕으로 여러 사람을 만나며 이야기를 나누고, 자랑스럽게 이름을 말하며 사람들을 마주하였고, 저의 이름은 '머릿속에 한 번에 각인 될 수 있는 이름'이 되었습니다.

학창시절, 친구들의 배려로 딱히 별명은 없었지만, 필리핀에 어학연수를 가서는 '남팬지'라는 별명으로 불렸습니다.

언어능력 함양을 위해 사람들과 더 많은 말을 하기 위하여 노력하였고, 당시 학교에서 가장 재미있는 선생님들을 'Monkey family'라 불렀었는데, 저는 오히려 중국, 일본, 베트남 학생들에게까지도 저는 남팬지(한국남 + 침팬지)라는 별명을 얻을 정도로 사람들과 잘 어울렸습니다. 처음에는 Korean man으로 소개하며 다가갔던 제가 '남팬지'란 별명으로 불리우게 된 것은 그 만큼 사람들에게 친근하고 쉽게 다가갔기 때문이라 생각합니다."

4. 지금까지 경험한 가장 특별한 체험이나 남다른 성취가 있다면 기술하십시오. (공백 포함 550자

"[15만원에서 210만원까지]

대학시절, 축제 기간 동안 학과 주막을 운영해야 했습니다. 하지만 20만원이 되지 않는 돈으로

공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

학과 주막을 3일간 운영하기에는 턱없이 부족한 금액이었고, 학생회 운영진 회의 끝에 주막을 포기하자는 결론이 나왔습니다.

이들간의 해결방안 모색 끝에 주류 판매 업체인 '하이트'의 직원을 찾아갔습니다.

직원과 대면 후, 단과대 부학회장직을 역임 중이라는 점, 주막 운영자금이 부족하다는 점 등을 이야기하며 도움을 구하였습니다.

학과에서 일어나는 모든 행사에서 하이트의 주류를 사용할 것, 관련하여 발생하는 모든 영업은 그 직원으로부터 발생한 것이라는 사인을 해주는 것이란 조건으로 하이트 직원과 협상하여 성공하였습니다. 첫 맥주 2박스를 외상으로, 남은 3일간 맥주는 원가에 구매하여 점차 불어나는 돈으로 무사히 주막을 운영하였고, 10배가 넘는 엄청난 수익금으로 학과 MT를 다녀올 수 있었습니다.

이러한 경험을 통해 책임감과 창의적 사고의 중요성을 느끼게 되었습니다. 당시 터득한 책임감과 창의적 사고로 삼양식품을 이끌어가는 인재가 되겠습니다."

