

[해커스] 합격 자기소개서

직무 : 마케팅

1. 자신만의 특별함을 성장과정, 학교생활/경력내용, 가치관을 통해 기술하시오.

[성공을 디자인하는 도전인]

저는 변화를 두려워하지 않고 강한 승부근성을 가진 해커스가 찾는 인재입니다.

저에겐 열정으로 노력해 원하는 목표를 성취했던 경험이 있습니다.

바로 **편입**에 성공했던 일입니다.

스스로 인생을 변화시킬 수 있는 기회라고 생각하였고 제 짧은 인생에 처음으로 이루고 싶었던 목표였기에 도전하였습니다. 평소 친구들과의 만남이 삶의 낙 중 하나였던 저는 한 달에 한 번 정도 모임에 참여하며 독하게 공부한 결과 1년 후 원하던 곳에서 공부할 수 있었습니다.

이 때 간절히 원하고 이루기 위해 노력하면 못 이룰 일이 없다는 것을 배웠습니다. 그 후 '하면 된다'와 '할 수 있다'라는 긍정적 마인드로 새로운 일에 열정을 가지고 도전하고 있습니다.

[내 사람 만들기].

'사람이 재산이다.' 저는 주변 사람과 소통하는 것이 좋습니다.

1년간의 직장생활을 통해 사회에서 인간관계의 중요성을 배웠습니다. 퇴사 후 4년이 다 되어 가지만 지금도 함께 일했던 선생님들과 만남을 지속하고 있습니다.

일이 힘들어도 함께하는 사람들과 관계가 좋으면 그 에너지를 통해 목표한 것보다 더 큰 성과를 이루어낼 수 있다고 확신합니다.

사람이 재산임을 아는 저는 함께 일하고 싶은 사람이 되고 싶습니다. 어느 곳이나 자신의 일에 애착을 가지고 주어진 일보다 더 많은 일을 하며 발전성을 보이는 분들은 타인의 롤 모델로 여겨진다는 것을 아르바이트를 하며 배웠습니다. 처음 입사 후 1년간은 무엇이든 배우는 자세로 임하며 발 빠르게 업무내용을 익히도록 고3의 마인드로 공부하겠습니다.

2. 자신의 강점과 강점을 강화하기 위한 노력, 단점과 단점을 고치기 위한 사례를 기술하시오.

[700만원 프로젝트]

저는 목표를 세우면 반드시 이뤄내는 열정인입니다. 다시 입학한 학교에선 부모님 도움 없이 등록금과 용돈을 마련하고, 버킷리스트인 교환학생을 가기 위해 '700만원 프로젝트'를 세웠습니다. 꼭두새벽이나 주말에도 아르바이트를 하고 오후에는 시간 대비 돈을 많이 벌 수 있는 블로그 콘

텐츠를 작성하며 강행군을 감행했습니다. 하루에 적정 수면시간을 못 채워 몸이 너무 피곤한 적도 많았지만 등록금을 위해 학과 공부도 게을리 하지 않고 노력한 결과 학업우수상도 받으며 제 목표를 향해 차곡차곡 돈을 모을 수 있었습니다.

통장잔고 700만원 달성 후 관광대국 태국으로 날아가 새로운 문화를 접하고 다양한 국적의 친구들을 사귀며 4개월 동안 10곳 이상 배낭여행을 다녔습니다. 이때 어학능력뿐 아니라 세계를 무대로 향해 나아가야 한다는 글로벌 마인드도 기를 수 있었습니다. 저의 이러한 경험을 통해 배운 도전정신과 마인드로 업계 1위의 해커스에서 성장하고 싶습니다.

이처럼 제게 목표한 일에 대해 성공적 결과를 내기 위해 한번 일을 시작하면 다른 일에는 눈도 돌리지 않을 만큼 강한 집중력을 발휘하는데 그만큼 일의 성과도 높은 편입니다. 노력하는 모습은 긍정적인 면으로 작용하지만 쉬지 않고 지속되는 경우 몸에 무리가 가는 경우가 종종 있습니다. 목표를 향해 달려가는 중간에 쓰러지지 않기 위해 기본적으로 체력이 중요한 것을 깨닫고 아침마다 성북천에서 조깅을 하고 있습니다. 좋아하는 음악을 들으며 온전히 저에게만 집중하는 이 시간이 하루 중 가장 행복한 시간입니다. 운동 후 더욱 건강해진 몸은 긍정적인 사고를 만들었고 목표를 향해 달려가는 제게 에너지가 될 수 있었습니다.

3. 기존과는 차별화된 방식으로 성공적인 결과를 얻은 경험에 대해 기술하십시오.

[기다리지 말고 다가가라]

교환학생 생활을 하며 외국 친구들이 한국인의 K-POP만큼 우리나라의 교육열과 사교육 열풍을 알고 있어 놀랐습니다. 자타공인 우리나라의 교육에 대한 열정은 세계 1위라고 해도 과언이 아닙니다. 이러한 교육에도 유행이 있습니다. 대한민국에서 교육업계는 다른 어느 곳보다 급변하는 시장환경을 연구해 목표달성을 위한 마케팅 활동을 주도적으로 해야 합니다.

저는 적극성과 빠른 판단력, 분석력을 가진 소통인입니다. 편입 전 학교홍보대사로 대학박람회에 참여했던 적이 있습니다. 예상처럼 상위권 학교에만 학생들이 몰렸습니다. 쓸쓸한 부스를 보니 가만히 있다가는 원하는 목표를 달성하기 힘들 것 같았습니다. 청년들의 최대 이슈인 취업률을 강조한 멘트로 바꾸어 말하자고 담당자님께 제안을 드렸습니다. 앉아서 때를 기다리는 것이 아니라 적극적으로 다가가 홍보물을 나누어 주니 신기하게도 하나 둘씩 저희에게 시선을 두기 시작했습니다.

홍보와 마케팅도 이와 같습니다. 쉽게 생각하면 고객들의 니즈를 빠르게 읽고 마음을 얻는 일 즉, '해커스와 학생간의 신뢰형성'이라고 생각합니다. 누구보다 발 빠르게 뛰어 소비자 조사를 하고 고객 만족도를 위한 고객지향적인 업무를 수행하겠습니다. 또한 제가 가진 분석력과 설득력, 추진력으로 어떠한 상황에서도 목표한 이익을 창출해내는 해커스인이 되겠습니다.

4. 자신에게 주어졌던 일 중 가장 어려웠던 경험과 극복하기 위한 노력, 배운점을 기술하시오.

[현명한 리더의 조건]

학창시절 기숙사 층장으로 활동하며 공식에서는 군대처럼 날카로운 매의 눈으로 사생들의 생활을 점검했지만 사석에서는 정말 내 사람같이 챙겨주어 타 학과의 친구들도 많이 만든 계기가 되었습니다. 매일 밤 회의를 통해 다른 층장들과 의견을 조율하고 점호를 하며 그 동안 유년시절에 경험했던 학급임원과과는 또 다른 리더십, 자신감을 기를 수 있었습니다.

그러던 어느 날, 점호시간에 수십 명 앞에서 음주로 크게 구토를 한 사생이 있었습니다. 평소 그 친구는 저에게 언니라고 부르며 살갑게 대하는 타과 후배였습니다. 저는 지금껏 공과 사를 구분해 일을 한다고 자부하였지만 이 일은 별점이 높아 심한 내적 갈등을 경험했습니다. 고민 끝에 더 이상 이런 상황이 재발되는 것을 막고자 소신을 지키기 위해 별점을 주었습니다.

결국 이 일이 전적인 이유는 아니었지만 후배는 퇴사를 당하였고 저는 굉장히 안타까운 마음이 들었습니다. 처음인 것을 감안하여 제가 뒤에 가서 조용히 타이르고 한 번 더 기회를 주었으면 어땠을지 후회가 되었습니다.

저는 이 일로 때로는 융통성을 발휘하는 리더십이 필요하다는 것을 배웠습니다. 그 후로 팀 프로젝트나 어떤 일을 대할 때 상대방의 입장을 고려해 수반되는 결과를 예상하며 처리하려고 합니다. 이는 최상의 팀워크를 요하는 마케팅부 구성원으로서 팀원들과 상호협력을 통해 시너지를 발휘할 것입니다.