

# 취업 스포일러

- 대웅제약 합격자기소개서 모음편



대웅제약

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	대웅제약	영업관리
2	대웅제약	영업관리

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

## 대웅제약 / 직무 : 영업관리

→ [원문보기](#)

**\* 대웅그룹에 지원한 동기와 입사하기 위해 어떠한 노력을 기울였는지 구체적으로 기술하시오.**

제가 sales분야에 관심을 가지고 제 평생의 업으로 삼아야 겠다 는 마음을 먹기 전부터 우리 대웅처럼 가족을 든든히 지켜줄 수 있는 곳에서 일할 수 있다면 좋겠다는 생각을 하였고, 제가 관심을 가지고 추구해왔던 sales를 이처럼 훌륭한 회사에서 할 수 있다면 더 높은 목표를 세우고 달성할 수 있다고 생각했습니다. 저는 교내 동아리, 학생회부터 패스트푸드, 학원 강사 등 다양한 일을 하면서 sales 분야에 관심을 가지게 되었습니다. 특히 사람에게 꼭 필요한 것을 제공하는 일이라는 점이 마음에 들었습니다. 저는 첫째로 제가 이 일에 맞는 사람인지, 둘째로 더 준비해야 할 것이 있는지를 알아보았습니다. sales와 관련된 사람을 더 많이 만나보고, 또 관련수업을 듣거나 활동을 해보기 위해 같은 학과를 졸업한 선배님에게 연락을 해서 현장의 분위기나 업무에 관해 많은 정보를 습득하고, 심리학과 특강들을 수강하여 이 내용을 어떻게 업무에 사용할 수 있을지 스스로 생각해 보았습니다. 또 다른 사람과 차별화된 강점을 만들기 위해서 대학원 석사과정에 지원하였고, 이를 통해 전문적 지식을 쌓아 왔습니다.

**\* 타인과 구별되는 본인만의 특기, 차별화된 경쟁력을 설명하시오.**

첫째는 대학원 진학을 통해 얻은 전문 지식에 관련된 부분과, 둘째로 다양한 사회경험을 통해 어떤 상황에서도 적응할 수 있는 적응력이라 생각합니다. 제가 4학년을 졸업하고 취업과 진학의 기로에서 진학을 선택한 이유는, 제가 제약 sales를 함에 있어 남들보다 차별화되는 장점과 자격을 갖추기 위해서였습니다. 물론 반드시 석사학위가 제약 sales에 필요하다고 생각하지는 않습니다. 하지만, 의사 혹은 약사 선생님을 상대로 하는 일이다 보니 자사 제품에 대한 전문적인 지식을 습득한 뒤 이를 정확히 전달하고 또 타사 제품과의 비교를 통해 제품의 우위를 설명하는데 있어 저는 남들과는 차별화된 경쟁력을 가진다고 생각합니다. 또한 제 목표인 제약 sales의 Generalist라는 제 목표에 다가가는데 있어 꼭 필요한 과정이라고 생각했습니다. 두 번째로 제 적성을 찾기 위해 패스트푸드 아르바이트부터 학원 강사, 그리고 4년에 걸친 실험실 생활과 학술연구용역 회사에서 연구원까지 다양한 사회생활을 해 보았고 이와 병행하여 학생회 동아리활동 등에서 제일 아래의 위치에서 한 파트의 장, 그리고 전체를 이끄는 준비 위원장으로 다양한 위치에서의 역할을 수행해 보았습니다. 그리고 이와 같은 활동 중에 sales에서 응용할 수 있는 사람들과의 소통에 관한 기술, 문서작업과 다양한 통계작업 그리고 잦은 출장과 철야를 버틸 수 있는 체력, 마지막으로 수직, 수평적 인간관계를 다양하게 체험하여 집단에 부합하는 사람, 그리고 집단 내 자신의 위치에서 가져야 할 책임감과 마인드에 대하여 많은 경험을 해 보았고 이것 또한 저만의 강점이라고 생각합니다. 우리나라 제약 시장은 현재 제네릭과 개량신약으로 포화된 시장과 앞으로 꾸준히 개발될 천연물 바이오시밀러 시장이 혼재할 가능성이 크다고 생각하며, 이 시장에서 제가 가진 전문적인 지식과 빠른 변화와 상황에서의 제 위치를 올바르게 인식하고 판단하는 능력이 sales분야에서 남들보다 한발 더 앞서나갈 수 있는 큰 강점이라고 생각합니다.

**\* 지금까지 살아오면서 도전했던 경험 중 가장 큰 도전을 구체적으로 설명하고 도전 결과 성공했다면 성공의 이유, 실패했다면 얻은 교훈을 설명하시오.**

제가 나온 생명과학과는 BIOS라는 학회 전통의 책이 있었습니다. 이 책은 자금 사정과 구성원의 무관심으로

인해 이후 실질적으로 나오지 못했습니다. 2010년도에 제가 학과 내 학술제 준비 위원장을 맡으며 다른 해외의 차별성을 두고 학회의 전통을 살리며, 또 정체성과 구성원의 유대감을 살리기 위해 절판 되었던 BIOS를 다시 만들 결심을 했습니다. 당시 큰 반대를 했던 교수님, 선배님, 그리고 구성원들을 제가 하고자 하는 바를 이루기 위해 다양한 방법과 전략적으로 설득을 했습니다. 그 결과 저의 생각에 동화되고 적극적으로 참여하는 모습을 보여주었습니다. 결국 1년의 노력이 결실을 맺어 12년 만에 학회 소책자가 다시 나오게 되었습니다. 이 일은 단지 하나의 책자를 만드는 작은 일이었지만, 제가 인식한 문제를 해결하기 위해 내놓은 방법을 진행하는 과정에서 구성원에게 문제를 제기하고, 인식시키며 마지막으로 설득하여 제가 원하는 방향으로 모든 사람들의 사고를 바꿨다는 데 큰 의의를 두고 있습니다. 그러기 위해서 각각의 개성을 가진 구성원을 분석하고 또 잘 통하는 주제를 찾아 전략적으로 파고든 것이 성공의 열쇠라고 생각합니다.

**\* 대웅그룹의 VISION속에서 본인이 어떻게 기여할 수 있는지 기술하시오.**

삶의 질 향상을 선도하는 Global Healthcare Group

현재 국내 대부분의 제약사들은 해외시장의 문을 두드리고 또 해외시장을 개척해 나가고 있습니다. 특히 중국과 같은 거대시장과 동남아시아를 아우르는 싼 노동력은 국내의 산업구조를 최적화 시킬 수 있는 성공의 발판이라고 생각합니다. 이런 상황에서 우리 대웅제약이 해외시장을 안정적으로 키우고 나아가 "Global Healthcare Group"이 되기 위해서는 상생과 전문성의 가치를 높은 곳에 두어 기업의 이익뿐만 아니라 상대국의 삶의 질 향상 또한 큰 목표가 되어야 한다고 생각합니다. 제가 실험실 생활을 통해 해외의 많은 학자분들과 의견을 교환하고 실험결과를 공유하는데 있어 크게 신경을 쓴 부분은 상생입니다. 특허시장과 같이 논문이나 실험결과의 발표 역시 존각을 다투는 분야이기 때문에 서로 비슷한 실험 주제로 실험을 할 경우 한쪽이 욕심을 내고 경쟁을 하다 반쪽짜리 결과로 이어지는 경우가 많았습니다. 따라서 서로의 실험을 공유하고 같이 이득이 되는 방향으로 일을 진행할 경우 예상보다 높은 가치의 결과를 가져오는 일이 빈번하게 있었습니다. 물론 이 과정에서 정직함을 통해 서로의 신뢰를 쌓는 것은 기본적으로 이루어져야 할 일이기 때문에 상생의 다음 가치로 생각했습니다. 저는 4년의 연구기간 동안 많지는 않지만 빠르게 변화하는 시장과 같은 생명과학의 선두에서 변화를 읽고 또 해외분들과 짧게나마 일을 해본 경험이 있기 때문에 우리 대웅이 세계화 시장에 뛰어드는데 도움이 될 것이라 생각합니다. 또한 이 과정에서 다양한 생물학적 지식을 쌓고, 각종 물질들의 효능을 밝히고 연구했기 때문에 해외시장진출에 필요한 전문적 지식을 이해하고 또 시장진입에 활용하는데 큰 기여를 할 수 있다고 생각합니다.

**\* 입사 5년후 구체적 목표와 목표 달성을 위한 계획에 대해 기술하시오.**

자신이 하는 일에 있어 전문성을 갖추는 것이 단기적인 목표라면, 영업에 관련된 다양한 일을 경험하면서 그 모든 일에 전문가수준의 지식과 능력을 갖추는 "Generalist"가 되는 것이 제 중-장기적인 목표입니다. 생산자는 생산을 하고, 소비자는 물건을 구매하지만 이 둘을 이어주는 sales의 경우 양방향에서 들어오는 정보와 발생하는 상황에 따라 유연하게 대처할 수 있어야 한다고 생각합니다. 따라서 저는 최대한 빠른 시간 안에 저의 위치에 맞는 직무 능력을 기르면서 앞으로 겪게 될 다양한 상황에 대처할 수 있는 역량을 갖추고, 1년 이내에 회사의 문화를 습득하고 한명의 대응인이 되도록 노력하겠습니다. 이어 3년 이내로 제가 맡게 될 분야의 시장의 변화를 이해하고 예측할 수 있는 사람이 되어 회사와 팀에 꼭 필요한 인재가 될 것입니다. 마지막으로 5년 후 자신의 목표를 완벽히 수행할 뿐만 아니라, 팀의 100% 목표달성에 기여할 수 있는 앞서가는 사람이 되겠습니다. 또한 제 중-장기적 목표인 제약 sales의 "Generalist"가 되기 위해, 제 업무뿐만 아니라 연구와 생산, 그리고 시장의 변화를 읽을 수 있는 사람이 되어 시장에서 예측 가능한 수요를 가늠해 보고, 또 그것을 적용 및 database로 구축하여 판단의 신뢰도를 높여 시장의 변화에 민감하게 반응할 수 있는 사람이 되겠습니다. 더불어 바이오시밀러와 천연물

등의 다양한 신약의 대상이 되는 물질들의 연구논문과 출시될 신약에 관한 전문정보를 수집하고 이해하여, 앞으로 회사가 뛰어들게 되는 새로운 분야에 완벽히 대응할 수 있는 사람이 되겠습니다. 최종적으로 회사에 꼭 있어야 할 사람, 그리고 누구나 배우고 싶어 하는 한 사람의 대응인이 되는 것이 제가 꿈꾸는 5년 뒤의 제 모습입니다.

## 대웅제약 / 직무 : 영업관리

[→ 원문보기](#)

\* 자유양식

매출이 가장 높은 회사가 가장 좋은 회사는 아닌거 같습니다. 특히 국민들의 건강의 인류복지를 위해 힘쓰는 제약회사 그중 대웅제약은 어떠한 문제점과 환경에도 타협하지 않는 기업의 혼과 원칙으로 성장해 나가고 생각합니다. 그러한 신념으로 가득찬 대웅제약은 국내 최고의 제약회사를 넘어 세계적 헬스케어 그룹으로 발전하고 있는데 이러한 도전에 함께하고자 입사지원을 하게 되었습니다. 그중 영업사원에 지원하게 된 이유는 제가 나온 경영학부는 흔히 단순한 학문을 배우는 것보다는 사람을 배우고 사람을 활용하는 법을 가르쳐주는 학부였습니다. 수많은 사람들 속에서 그들의 취향과 성향을 파악하고 이를 바탕으로 저의 꿈을 이룰 수 있는 영업사원이란 직종에 관심을 가지게 되었습니다. 단순히 쳇바퀴처럼 반복되는 업무가 아닌 새로운 사람들을 만나고 그들과 함께 생활하는 영업사원은 제가 바래왔던 이상적인 직종이며 저의 꿈입니다. 그러한 꿈에 가장 부합되어지는 한국 굴지의 제약회사인 대웅제약이 가지고 있는 우월하고 차별적인 가치를 바탕으로 저의 능력을 더욱 펼치고 싶습니다.

저만에 차별화된 경쟁력은 바로 집중력이라고 생각합니다. 고3 수능을 본후 130키로 까지 나갔던 체중을 줄이기 위해서, 매일 2시간의 운동을 하였고 대학신입생들이 주로하는 술자리가 있을경우에는 집까지오는 1시간 30분의 길이라도 걸어오는 운동을 계속하였습니다. 그결과 6개월만에 60키로를 감량하였고 군대에서도 매일매일 밤마다 경계근무를 자원하면서 근무를 나서는 길을 운동코스로 삼아 운동을 계속하였습니다. 제대한후에도 지금까지 매일매일 체력을 위해서 2시간의 운동을 하고있습니다. 이러한 운동을 통해 내성적이던 저의 성격은 외향적으로 바뀌었으며 저 자신에 대한 자신감도 증가하게 되었습니다. 이러한 자신감의 증가는 남들앞에서 좀더 당당하게 나설수 있는 용기를 저에게 주었으며 이후에 저는 학교내에서 프리젠테이션을 일부러 자청해서 할정도로 남들앞에서 낯을 안가리게 되었습니다. 이러한 것들을 얻을수 있었던 가장 큰 이유로써 어떤일에든 집중하게 되면 끝을 볼때까지 매달리는 집중력이라고 생각합니다.

입사 5년후의 저의 모습은 대웅제약에서 믿고 영업활동을 맡길수 있는 '영업맨' 이 되어 있고 싶습니다. 다른 영업사원들이 힘들어 하거나 고난에 빠진 거래처를 상대로 파견되어져 능수능란하게 대화를 하고 영업활동을 펼칠수 있는 최고의 영업맨이 되고 싶습니다. 그러한 목표를 위해서는 단순한 홍보보다는 전문직종인 의사들과의 교감이 필요하다고 생각되어 집니다. 그렇기 때문에 심리상담사 이신 어머니 에게 사람들의 마음의 벽을 허무는 대화법을 배우고 있으며 많은 의사들과 대화주제를 공유하기 위해서 여러가지 악기연주와 스포츠 활동을 익히고 있습니다. 영업활동을 위해서 의사를 찾아갔을때 단순히 샘플을 제시하고 홍보하는것 보다는 좀더 편한자리에서 같은 취미사항에 대한 대화를 나누게 되어지면 더욱 쉽게 벽을 허물고 대화할 수 있기 때문입니다. 마지막으로 영업의 가장 중요한 화술을 위해서 서울 교대부근에 스피치 학원을 다니고 있습니다. 사무직이 서류의 전쟁이라면 영업은 대화의 전쟁이라고 할 수 있습니다. 듣는 사람에게 대웅제약의 우수한 제품들과 신뢰를 전달해 줄 수 있도록 화술을 배우고 있습니다.

제가 대웅제약의 영업사원으로서의 길을 걷는다면 단순한 제품의 판매성과보다는 그 이상의 미래를 보여줄수 있는 저만의 가치를 증명해 보이겠습니다. 제가 생각하는 영업이란 단순히 제품을 판매하는 것이 아닌 사람들의 심리에 대해서 알고 사람을 운용하는 업종이라고 생각합니다. 돈은 눈이 없지만 그를 가지고 있는 사람에게는 선택할 수 있는 눈과 입이 있습니다. 이러한 사람들을 설득하고 그들의 관심을 불러 모으기 위해서는 과거와



같은 단순한 영업활동이 아닌 새로운 영업방식이 필요하다고 생각되어 집니다. 삼성의 갤럭시 시리즈보다 스펙은 좋지 않지만 사람들의 감성을 자극해 최고의 성공을 얻어낸 아이폰처럼, 비록 제가 보이는 스펙은 좋지 않더라도 대웅제약의 고객들과 새로 생겨날 예비고객들에게 단순한 영업활동이 아닌 같이 걸어갈 동반자로서의 느낌을 주는 능동적이고 창의적인 사원이 되고 싶습니다. 차후에는 제품의 이름뿐만 아니라 제가 판매를 한다는 점만으로도 고객을 유치하고 그들의 마음을 움직일수 있는 저의 모습을 보여드리고 싶습니다.