**[코리아세븐] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업 관리**

**1. 세븐일레븐 점포를 방문하고 방문한 점포의 문제점과 개선점을 기술하시오. ( 점포명, 방문일자 기재 )**

저는 2월 28일, 상인 롯데점을 방문하였습니다.

상인 롯데점은 제가 고등학교 시절을 보낸 독서실 건물의 1층에 위치한 친근한 매장입니다. 상인 롯데점 주변은 학교와 학원이 많은 지역이라 학생들이 컵라면과 삼각 김밥을 많이 이용하는 지점입니다. 그 때문에 항상 편의점 한쪽 창문에 붙어 있는 테이블은 간식을 먹는 학생들로 북적입니다. 제가 매장을 둘러보는 동안에도 가게에는 많은 학생들이 찾아왔고 창문 옆 작은 테이블은 꽉 차있었습니다. 그 때문에 간식을 먹고 가기 위해 편의점에 들렀다가 빈 자리를 찾아 둘러보고는 빈자리가 없어 그냥 나가는 몇몇 고객들도 관찰할 수 있었습니다. 학생들이 많은 지역이고 그에 따라 편의점에서 음식을 먹고 가는 사람들이 많은 만큼 앉아서 먹을 수 있는 테이블이 조금 넓었으면 하는 아쉬움이 있습니다. 그래서 매장을 둘러 본 결과 계산대 옆쪽으로 시식 테이블을 하나 더 놓을 수 있을 만큼의 여유분의 자리가 있었지만 그 곳에는 간이 과자 진열대가 자리를 차지하고 있었습니다. 과자의종류는 매장의 메인 진열대에 있는 것과 같았지만 단지 더 많은 수량을 진열하기 위해 간이 진열대를 설치 해 놓은 듯 했습니다.

따라서 매장의 위치와 특성상 앉아서 음식을 먹을 수 있는 테이블이 간이 과자 진열대 대신 생긴다면 더욱 많은 고객들이 방문 할 것이라고 생각합니다.

**2 본인이 생각하는 영업관리 직무의 필수적인 역량과 이와 관련된 본인의 강점과 약점을 기술하시오.**

매장과 인력을 관리하고 여러 가지 프로모션을 수행하는 영업관리 직무에서는 의사소통 능력과 고객응대 능력, 그리고 전문지식이 필수적인 역량이라고 생각합니다. 저는 성공적인 영업 관리 직무를 수행하기 위해 장점은 더욱 발전시키고 단점은 보완하려고 아래와 같이 노력하였습니다.

대학시절에 여러 가지 아르바이트 경험을 통해 의사소통 능력과 고객 응대 역량을 키울 수 있었습니다. 누구에게나 쉽게 다가가서 편안한 대화를 시작 할 수 있는 활발하고 적극적인 성격 덕분에 카페, 음식점 등에서 일을 하며 여러 고객들과 소통할 수 있었습니다. 특히나 1년간 했던 학원 강사 아르바이트는 학생부터 학부모까지 넓은 연령층과 소통 할 수 있는 기회를 갖게 했고, 그 덕분에 다양한 연령층의 니즈를 빠르게 파악하고 그에 따른 빠른 대응을 할 수 있는 역량을 기를 수 있었습니다.

다양한 아르바이트를 통해 직접 현장에서 고객들과 소통하며 기를 수 있었던 의사소통 능력과 고객 응대 능력은 코리아세븐의 영업 사원으로서 각 매장의 매니저들과 매장을 방문하는 고객과의 적극적인 소통을 가능하게 하는데 도움이 될 것입니다. 이러한 고객과 매니저들과의 원활한 소통을 통해 고객들의 니즈에 현장을 직접 경험하는 매니저들을 피드백을 더하여서 이것이 직접적인 매출 상승에 기여 하도록 할 것입니다.

[부족한 전문 지식을 개인적인 노력과 외부 수업을 통해 보완하려고 노력하였습니다.]

어문계열 학생으로서 실제 영업 관리를 위한 학습적인 측면의 전문지식이 부족한 것이 제 가장 큰 단점이라고 생각하였습니다. 저는 이를 보완하기 위하여 코리아세븐의 영업 관리 직무에 필요한 고객에 대한 전문적인 이해를 위해서 외부 수업을 듣고 이에 관한 CS강사 자격증을 취득하였습니다. 이 수업을 통해 고객의 마음을 사로잡기 위한 마음가짐부터 진실한 마음이 전달되어 고객 감동을 이루는 마케팅 방법까지 이론뿐만 아니라 실습을 병행하며 배울 수 있었습니다. 뿐만 아니라 저는 코리아세븐에 입사하여 실질적인 업무 성과를 내기 위하여 현재 한성 기업의 영업 관리 분야에 종사하고 계시는 삼촌을 통해 영업 관리에 필요한 역량과 실제로 어떠한 일을 하는지 등을 인터뷰하고 조사하며 코리아세븐의 성공적인 영업 관리 사원이 되고자 노력하였습니다.

이처럼 저는 코리아세븐에 입사 후에도 제가 부족한 부분을 단지 단점으로만 여기고 안주하지 않고, 오히려 부족한 점을 발판 삼아 배우는 자세로 더욱 성장해 나가는 사원이 될 것입니다.

**3. 인생에서 가장 힘들거나 어려웠던 때를 기술하고, 극복과정에 대해 서술하시오.**

[목표한 것을 이루고야 마는 집념의 한국인]

“你真是个厉害的人” 중국어에 까막눈, 벙어리였던 제가 중국인 친구에게 저 말을 들었을 때가 제 인생에서 처음으로 가장 힘들었지만 큰 성취감을 느꼈던 가장 기억에 남는 순간이었습니다. 아버지 사업차 살게 되었던 중국에서 학교를 다닐 때 저는 단 한마디의 중국말도 모르고 중국 학교에 들어가게 되었습니다. 등교 첫 날 점심을 먹고 돌아오니 교실은 문이 잠긴 채 텅 비어 있었고 한참 후, 친구들은 수업을 마치는 종소리와 함께 손에 도화지를 하나씩 들고 교실로 돌아왔습니다. 미술시간에 이동수업을 한다는 것을 알아듣지 못한 저는 첫날부터 본의 아니게 수업에 무단 결석을 한 것이 되었고 그 당시에는 영문조차 모르고 선생님께 호되게 혼이 났습니다.

그 후 저는 끈질긴 노력과 집념으로 중국어를 공부했습니다. 그날 배운 단어들은 그날 다 외우지 않으면 잠을 자지 않았던 것은 물론 모르는 단어가 있으면 친구들에게 손짓 발짓까지도 써가며 귀찮도록 물어보고, 수업시간에 배운 시가와 본문들은 통째로 외워 버리기도 하였습니다. 그 결과 약 한 학기 후, 중국어가 들리기 시작했고 수업시간에 발표도 할 수 있을 만큼 회화 능력도 늘었습니다. 까막눈처럼 단 한 글자도 읽지도 못하고 벙어리처럼 제 이름 조차 말하지 못했던 제가 중국 한시까지 줄줄 외워버리는 모습을 보고 같은 반 중국인 친구들이 엄지를 치켜들며 ““你真是个厉害的人(너 정말 대단하다)” 라고 하던 순간은 짜릿한 최고의 순간이었습니다.

이러한 경험 덕분에 저는 전력을 다해 무언가를 위해 노력하고 그것을 통해 성취하는 것에 대한 짜릿한 기쁨을 알게 되었습니다. 그 후 저는 학습적인 측면뿐만 아니라 삶의 모든 부분에서도 어려움에 부딪힐 때마다 이때의 경험을 떠올리며 그것을 극복하기 위해 적극적으로 노력하는 자세를 가지게 되었습니다.

**4. ㈜코리아세븐이 본인을 채용해야 하는 이유를 3 가지로 설명하시오.**

1. CS강사 자격증을 적극 활용하여 매장관리 및 영업 교육을 철저히 하겠습니다.

세븐일레븐 매장은 코리아세븐이 고객을 만나는 최전방의 위치이므로 철저한 매장관리와 사원 교육을 통하여 고객들을 진정으로 생각하는 코리아세븐의 마음이 전달되도록 할 것입니다.

2. 실패를 통해 배우고 더욱 성장하려고 노력합니다.

대학시절 몇 가지 공모전을 준비했던 적이 있습니다. 공모전에서 엄청난 실적을 거두지는 않았지만 저는 공모전을 위해 자료를 수집하고 인터뷰를 하고 조원들과 발표 계획을 세우는 모든 과정에서 많은 것들을 배웠습니다. 오히려 실패를 통해 좌절하지 않고 무엇인가 배우는 저의 자세가 코리아세븐의 영업 직원으로서 업무를 진행할 때 많은 도움이 될 것이라고 생각합니다.

3. 중국과 미국에서의 경험을 통해 넓은 시야를 가지고 있습니다.

중국과 미국에서의 유학 경험은 제가 세상을 다르게 바라보고 도전하는 가치관을 갖게 해주었습니다. 그 덕분에 미국 교환학생 시절 한글 학교 모금 행사에 쿠키를 파는 일반적인 모금행사와는 달리 호떡이라는 새로운 아이템을 생각해내어 모금에 성공했던 경험이 있습니다. 이러한 경험처럼 코리아세븐에서 차별화된 시도를 통해 기회를 만들고 그것을 통해 제가 담당하는 지역의 편의점 매출을 10% 향상시키겠습니다.