**[코리아세븐] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리**

**1. 인근 세븐일레븐 점포 방문 후 그 후기(일주일 이내 유효, 점포명, 방문시간 명기)**

저는 세븐일레븐 계명대 지점을 다른 날짜 두 번 방문했습니다. 첫 번째는 9월 17일 평일 아침 8시에 방문했고, 두 번째는 9월 19일 주말 오전 8시에 방문하였습니다. 그런데 두 날 간에는 약간의 차이가 있었습니다. 첫날에는 학교 부근에서 자취하는 학생들이 간편하게 끼니를 때울 수 있는 편의점에서 아침을 먹는 모습을 목격할 수 있었습니다.

그렇지만 사람이 많아서 앉아서 먹을 수 있는 공간이 부족했던 것 같습니다. 그리고 평일 같은 경우에는 자취생들뿐만 아니라 몰려 있는 시간표 덕분에 시간이 부족한 학생들도 편의점 이용을 많이 하므로 추가적인 테이블과 의자를 통해서 편의를 제공함으로써 손님들을 더 끌어들 일수 있다고 생각합니다. 주말 같은 경우는 학교에 공부하러 오는 학생도 있긴 하지만 평일보단 사람도 적고 자취생들의 경우에도 주말이 되면 고향으로 내려가는 친구들이 많으므로 평일보다는 손님이 적었습니다. 그래서 손님들을 더 끌어들이기 위해서는 고향에 내려가지 않는 학생들과 공부하러 오는 학생, 그리고 소수이지만 거주하고 있는 일반인들을 사로잡는 데 중점을 두어야 할 것입니다. 예를 들어 주말 이용고객들에게 10% 할인이라든지 1+1 행사를 통해서 손님들을 끌어들일 수 있다고 생각합니다.

**2. 영업관리 직무에 대한 준비과정과 이와 관련된 본인의 강점과 약점 기술**

영업관리 직무에 종사하기 위한 노력으로 고등학교 시절부터 꾸준하게 경제 신문을 읽고 기사를 요약하는 연습을 하고 있습니다. 신문은 다양한 주제를 다루고 있고 평소에는 들어보지 못한 생소한 내용도 나오기 때문에 처음에는 내용 요약에 어려움을 겪었습니다. 하지만 시간이 지날수록 지식이 축적되었고, 요약 시간도 빨라지게 되었습니다. 이후 사회 전반적인 상황에 대한 시야가 확대되었고 분석력이 향상되었습니다. 이러한 역량은 저의 강점이자 소비자의 요구와 시장 동향을 잘 파악해야 하는 코리아세븐의 영업관리 분야에서 빛을 발할 것으로 생각합니다.

약점으로는 리더십이 미흡하다는 점입니다. 영업관리자란 영업사원들이 목표를 달성할 수 있도록 동기부여를 제공해야 합니다. 영업 실적이라는 것은 좋을 때도 있고 나쁠 때도 있으므로 그 상황에 맞게 좋을 때는 인센티브를, 안 좋을 때는 격려를 통해 분위기를 전환 시킬 수 있는 리더십이 필요하다고 생각합니다. 미흡한 리더십을 함양하기 위한 노력으로 두 가지가 있습니다.

첫째로 팀 프로젝트시 조장을 자진해서 맡았습니다. 팀 프로젝트란 각자의 임무를 분담해서 임무를 수행하지만, 조원 간의 협동이 필요하므로 조장의 임무가 매우 중요합니다. 그래서 책임감을 느끼고 적절한 임무분담을 하였고 올바른 방향 제시를 통해 프로젝트를 성공적으로 마칠 수 있게 되었습니다. 두 번째는 바로 군대 시절 분대장 경험입니다. 선임 분대장의 전역이 얼마 안 남은 상태에서 예비 분대장의 후보로 저와 동기 한 명이 있었습니다. 하지만 동기는 분대장을 맡는 것을 꺼렸지만, 저는 분대를 제대로 한번 이끌어 보겠다는 의견을 피력함으로써 분대장이 되었습니다. 처음에는 경험이 없는 탓에 우여곡절도 많았지만, 분대원들을 올바른 길로 인도해야겠다는 생각으로 열심히 노력했습니다. 결국, 제가 전역할 때까지 아무런 사고 없이 무사히 지낼 수 있었고 공로를 인정받아 중대장 표창장을 받게 되었습니다. 이러한 노력이 리더쉽 향상에 도움이 된 것 같습니다.

**3. 본인이 인생에서 가장 힘들거나 어려웠을 때를 기술하고, 이를 어떻게 극복했는지 서술하시오.**

인생에서 가장 힘들었던 경험은 1번 있었습니다. 대학교 시절 정직과 우정의 갈림길에서 내적 갈등을 겪게 되었습니다. 친구 중 한 명이 중간고사 시험 도중에 다른 사람의 답안지를 훔쳐보는 것을 목격하였습니다. 그 친구는 식사도 같이하고 시간표를 함께 짤 만큼 우애가 돈독했던 사이였습니다. 하지만 이러한 상황에서 교수님에게 솔직하게 말씀을 드려야 할지, 아니면 우정을 지켜야 할지 고민을 하게 되었습니다. 우선 친구와 대화를 통해서 해결해보고자 친구에게 솔직하게 사실을 털어놓지 않겠느냐 권유했습니다. 하지만 그 친구는 거절하였고, 사람은 항상 정직하게 살아야 한다는 부모님의 가르침 아래서 자라온 저로서는 양심을 가책을 느끼게 되었습니다.

결국, 교수님에게 말씀을 드리게 되었고, 그 친구는 F라는 성적을 받게 됩니다. 그 친구는 저를 원망하게 되었고 잠깐 사이가 서먹했던 적이 있습니다. 하지만 저는 진심으로 친구가 올바른 방향으로 나아가기 위해서 이야기를 했고 친구의 마음을 풀어주고자 노력했습니다. 그 친구가 곤경에 처했을 때 가장 항상 먼저 도움을 주기 위해 노력했고, 불의의 사고로 그 친구의 아버지께서 숨을 거두었을 때도 3일 내내 빈소를 지키면서 친구를 다독여 주었습니다.

이 일을 통해서 그 친구도 저의 진심을 알게 되었고 다시 예전처럼 친하게 지낼 수 있게 되었습니다. 정직함이란 사람들과의 관계를 맺는 가장 기본적인 덕목이라 생각합니다. 이러한 정직함이 이루어지지 않는다면 사람들과의 신뢰도 무너지게 됩니다. 정직함을 바탕으로 기업에 입사한 후 신뢰의 기업이라고 하면 바로 코리아 세븐을 떠올릴 수 있게끔 최선을 다하겠습니다.

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

제가 반드시 코리아세븐에 채용되어야 하는 이유로, 첫째 원만한 인간관계를 가지고 있습니다. 어렸을 때부터 사람을 만나는 것을 좋아했고, 내 사람이라는 마음을 가지고 사람을 대했습니다. 위급한 일이 있을 때는 도움을 주고, 축하받을 일이 생길 경우에는 축하도 해주면서 우정을 돈독히 쌓아 나갔습니다. 이러한 점은 후에 영업관리직에 근무할 때 도움이 될 것으로 생각합니다.

두 번째, 서비스 정신이 풍부합니다. 저는 대학생 때 천사의 집이라는 무료급식소에서 봉사활동을 한 경험이 있습니다. 어르신들이 깨끗한 환경에서 식사할 수 있게 하는 것이 저의 봉사활동의 목표였습니다. 그래서 식기세척이나 테이블 청소 할 때도 꼼꼼히 하려고 노력했습니다. 발로 뛴 노력의 결과로 어르신들은 이런 말을 하셨습니다. "청년은 매사에 적극적이고 사람 대하는 기술이 좋아서 뭘 해도 잘하겠다." 하셨습니다. 이후 봉사활동에 계속 참여 하게 되었고 결국 소정의 금액이지만 장학금을 받을 수 있게 되었습니다. 이러한 역량은 코리아세븐이 추구하고 있는 인재상과 일치한다고 생각합니다.

마지막으로 매출 실적을 향상한 경험이 있습니다. 입대 전 단기간으로 세븐일레븐에 아르바이트한 적이 있습니다. 인근 지역에 경쟁업체가 생기면서 매출이 감소함에 따라 사장님께서는 어떻게 하면 다시 매출을 회복할 수 있을까? 고민을 종종 하는 것을 보았습니다. 저도 직원으로서 매출 회복을 위한 구체적인 방안이 무엇이 있을까 곰곰이 생각해보았습니다. 편의점의 주요 고객층은 젊은층이었고 일하는 동안 손님들의 선호도를 분석해 본 결과 생필품보다는 인스턴트 음식을 많이 구매하는 것을 알 수 있었습니다. 그래서 저는 사장님에게 생필품의 비중을 줄이고 서구화된 식습관에 길든 현대인들의 입맛에 맞는 인스턴트 음식을 매장에 더 진열해보는 것이 어떠냐고 제안했습니다. 사장님도 흔쾌히 수락하셨고 그 결과 매출은 서서히 회복할 수 있었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 코리아 세븐에 입사하여 더 성장하는 할 수 있도록 일조하고 싶습니다.