**[CJ제일제당] 합격 자기소개서**

**직무 : Feed Sales & consulting**

**1. CJ제일제당 및 선택한 직무에 대한 지원동기는 무엇인가요? ① 선택한 직무에 관심을 갖게된 계기, ② 본인이 지원직무를 잘 수행할 수 있는 이유(본인의 강점, 준비, 관련경험 근거) ③ 영업사원으로서의 Vision과 포부 를 반드시 포함하여 구체적으로 작성해주세요.(1,000자 이내)**

가장 먼저 '영업'에 관심을 갖게 된 이유는 이번 겨울 방학 동안 경험한 연구실에서의 인턴실습기간 이었습니다. 정적이고 폐쇄적인 업무가 저에게는 약간의 스트레스로 작용한다는 것을 느껴 자연스레 '영업'에 관심이 생겼습니다. 그러면서 '내가 과연 영업을 잘 할 수 있을까?' 라는 생각이 들며 저를 되돌아 보게 되었습니다. 되돌아 본 어린 시절은 저는 도전적이었고 활동적 이었습니다. 집단을 이끌어 가는 것을 좋아하여 항상 친구들의 앞에 서있었습니다. 또 사람들과 어울리는 것을 좋아해 처음 보는 사람들과도 낯을 가리지 않고 얘기를 할 수 있어 놀이터에만 가면 항상 새로운 친구들이 많았습니다. 이러한 성격 때문에 새 학기가 시작되면 다른 친구들보다 먼저 반 친구들과 친해질 수 있어서 반장을 계속해서 맡아왔습니다. 반장과 임원활동을 통해 더 큰 리더가 되고 싶다는 생각을 하여 고등학교 때는 전교학생회장에 출마하였습니다. 비록 몇 표 차이로 떨어지기는 했지만 저를 믿어주는 친구들과 함께 플래카드를 만들고 응원가를 만들며 유세활동을 하며 함께 나아가는 법을 배웠습니다. 최근 대학시절에는 동아리 활동으로 많은 사람들과 친해지며 소통하고 다양한 경험을 할 수 있었던 시간이었습니다. 테니스, 사진, 기타 동아리와 같은 새로운 장르의 동아리 활동을 하며 같은 취미를 가진 사람들과 같은 대화를 하며 지내는 것에 대한 즐거움을 알게 되었습니다. 또한 학교 동아리 특성상 매 학기, 매 년 마다 새로운 후배들이 들어오기 때문에 다양한 사람들을 만나볼 수 있는 좋은 경험이었습니다. 이처럼 유년시절 때부터 지금까지 누구나와 잘 어울릴 수 있는 성격을 가지고 지내왔습니다. 그렇기 때문에 항상 새로운 누군가와 만나고 어느 곳에서든 적응 해야 하는 영업에 적합하다 생각합니다. CJ의 영업 사원이 된다면 제게 맡겨진 지역을 놀이터 삼아 어느 누구나가 제 이름과 CJ에 대해 알도록 뛰어다니겠습니다.

**2. 여러분이 열정과 책임감으로 한계를 극복하여 최고의 성과를 낸 경험에 대해 다음 내용을 포함하여 구체적으로 작성해 주세요. (1,000자 이내, 대학시절 혹은 졸업 후 경험으로 작성하되, 직무와 무관해도 무방함) ① 상황에 대한 설명 ② 한계를 극복하기 위해 노력했던 과정 및 결과 ③ 배운 점**

가장 기억에 남는 활동은 대학교 3학년때 OO평가원에서 주최한 OO대회에 출전하게 된 것입니다. OO평가대회 출전으로 도전에 대한, 즉 새로운 것을 시작하는 법에 대해 알게 된 것 같습니다. 학부 3학년때 지도교수님의 추천으로 친하게 지내던 동기와 팀을 이뤄 출전하게 된 OO평가대회는 학과 내에서도 경쟁이 치열해 12팀 중 2팀만이 출전할 수 있었습니다. 예선 시험에서 가장 높은 점수로 본선에 진출하였지만 동기나 저나 교외 대회 출전이 처음이라 다른 학교 팀에 비해 면접이나 영상편집기술들이 부족했습니다. 살면서 면접도 본 적이 없었고, 영상편집도 배운 적이 없어서 더 막막했습니다. 그 때 가장 도움이 되었던 것은 먼저 경험해본 선배들과 친구들이었습니다. 같은 대회에 출전했던 선배들에게 물어 면접에 대해 알고 OO평가원에 취직한 선배의 초대로 직접 실습을 해보고 대회에 대한 노하우에 대해서도 알게 되었습니다. 또한 미디어 전공 친구들에게 영상편집 기술을 배워 홍보영상도 대표 영상으로 상영될 만큼 훌륭하게 만들어 냈습니다. 원하던 최우수상은 받지 못했지만 동상이라는 아쉽지만 뿌듯한 성과를 거두었습니다. 성인이 된 이후 첫 사회 경쟁 활동이자 가장 큰 도전이어서 뜻 깊었습니다. 이 때문에 후에 있던 대외 활동들과 새로운 경험들을 시작하는 데에도 큰 밑거름이 되었습니다.

**3. Feed Sales 직무를 수행함에 있어서 예상되는 어려움을 작성하고, 그에 대한 본인만의 해결책을 제시해주세요. (1,000자 이내)**

저는 많은 사람들을 사귈 수 있는 것에 비해 그 사람들을 내 사람으로 오랫동안 관리하는 것은 부족한 것 같습니다. 핸드폰을 잘 하지 않아 먼저 연락하지 않다 보니 가깝게 지내던 사람도 멀어지는 경우가 있었습니다. 이를 보완하기 위해서 다이어리에 사람들의 생일과 기념일 등을 적어 먼저 연락하거나, 주기적으로 표시해두고 먼저 안부를 묻고 있습니다. 또한 취업준비동아리 회장직을 맡으며 전년도 취업자들을 초대하여 취업설명회를 열다 보니 인맥을 관리하고 내가 원하는 사람을 불러 올 수 있는 기술을 얻게 됐습니다. 회장직을 맡기 전에는 부족했던 점들이 분명히 향상되었고 더 좋아질 것입니다.