**[CJ제일제당] 합격 자기소개서**

**직무 : Food Sales**

**01. 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**

[문화를 만드는 Sales]

CJ제일제당의 우수한 제품들을 통해, 맛있는 식사 문화를 만들어가고 싶습니다.

식재료를 사러 마트에 갈 때마다, 기본적인 장류에서부터 가정 간편식 식품에 이르는, CJ제일제당의 무수히 많은 제품을 보았습니다. 장은 음식의 맛을 결정짓고, 간편식에는 CJ의 철학이 들어 있습니다. 이를 보며, CJ제일제당은 단순한 음식이 아닌, 식사 문화를 만들어 가고 있다는 생각을 했습니다. Food Sales에 종사하며 단순한 식사가 아닌, 식사 문화를 만들어가는 사람이 되고 싶습니다.

[필드를 겪어본 사람]

중고스마트폰으로 직접 영업을 해본 적이 있습니다. 성과를 내기 위해서는 고객 만족이 필수였고, 이를 이끌어 내기 위해서는, '고객 중심적 사고' 와 '남들과는 다른 전략'이 필요했습니다. 일을 시작하며, 여러 업체의 단가표를 분석하고, 기기 한 대당 마진을 알아내어 단가표를 작성했습니다. 욕심을 부리지 않고 합리적인 수준의 단가를 제시함으로써, 많은 고객을 단골로 확보할 수 있었습니다. 그리하여 기기를 안정적으로 수급할 수 있게 되었고, 여러 거래처를 확보하게 되었습니다. 고객들이 각 제조사에서 기기에 이상이 없다는 내용의 확인서를 받아오면 1만 원을 추가로 지급하였고, 이를 통해 불량률을 낮추었습니다. 거래처들의 신뢰를 얻었고, 높은 가격으로 고객을 만족시켰다는 점에서 일거양득의 효과를 얻었습니다. 이러하듯이, 현장에서 직접 부딪히며 영업을 해 본 점이 저만의 경쟁력입니다.

[Sales 전문가]

판매량과 상권 같은 영업에 필수적인 요소들을 정확하게 분석하여, 제가 관리하는 거래처들의 성과를 최대한 끌어내겠습니다. 또한, 급변하는 세상에서 시장 흐름을 정확히 읽어낼 수 있는 안목을 기르겠습니다. 지금은 1인 가구의 증가로 인해 HMR시장이 성장하고 있습니다. CJ제일제당을 포함하여, 이에 발 빠르게 대처한 회사들이 큰 성과를 올리고 있습니다. 미래 먹거리 시장에서도 이 흐름을 정확히 읽어, 시장 선도기업의 입지를 더욱 공고히 하겠습니다.

**02. 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**

[새로운 변화, 두마리 토끼를 잡다]

밴드동아리 회장을 맡으며 신입생들의 탈퇴율을 줄이기 위해 새로운 커리큘럼을 도입하였습니다.

매년 1학기 초에 많은 신입생이 가입합니다. 하지만 시간이 갈수록 탈퇴하는 인원이 생겨나고, 연말이 되면 절반이 채 되지 않는 인원만 남곤 했습니다. 선배들의 간섭 없이 자유롭게 음악을 할 수 있는 분위기였지만, 모든 것을 재량에 맡기다 보니, 신입생들이 나아갈 방향을 잡기도 힘들었을 뿐더러, 신입생과 선배 기수 사이에 교류가 거의 없었던 문제점이 있었습니다. 어떻게 하면 이 두 가지 문제를 해결할 수 있을지에 대해 고민해 보았습니다.

먼저, 악기 실력이 향상된다면 그 악기에 흥미를 붙일 수 있고, 나아가 팀 합주에도 긍정적인 영향을 끼칠 것으로 생각하여, 파트마다 주 1회씩 정기적으로 레슨을 실시하였습니다. 다음으로, 신입생 팀을 2개로 나누어 관리하면서, 각 팀에 재학생 1명을 멘토로 지정하여 도움을 주었습니다. 마지막으로, 각 팀의 동기 부여를 위해, 재학생 평가단을 꾸려, 실력이 더 많이 향상된 팀을 정하여 회식비를 지급하고, 그 팀의 멘토에게는 소정의 상품권을 지급하도록 했습니다. 이때, 그 기준은 1학기 정기 공연에서 보여준 무대의 퀄리티로 하였습니다. 멘토들은 자신이 맡은 팀을 더 나은 팀으로 만들고자 노력하였고, 신입생들에게 더 많이 다가가는 모습을 보였습니다. 이는, 자연스레 악기 및 합주 실력 향상으로 이어졌고, 멘토를 통해 신입생과 재학생의 교류가 활발해지는 결과를 낳았습니다.

고인 물은 썩기 마련이고, 계속 흐르는 강물은 결국 바다에 도달합니다. 신입생 중 일부가 탈퇴하는 것과 재학생과 신입생 사이에는 어느 정도 벽이 있다는 것을 그저 인정했다면, 변화를 추구하지도 않았을 것이고 개선도 없었으리라는 것을 이를 통해 알게 되었습니다. 현장에서 끊임없이 부딪혀 나가다 보면 개선점이 분명히 눈에 보일 것입니다. 그럴 때마다 개선 방법에 대해 끊임없이 고민하고, 이를 실행에 옮겨서 좀 더 나은 CJ제일제당 만들겠습니다.

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

[원활한 재고 상태 유지]

첫째, 원활한 재고 상태를 유지하기가 쉽지 않을 것이라는 생각이 들었습니다. 재고가 많다면, 진열 중인 상품이 떨어질 때마다 바로 바로 채워 넣을 수 있다는 장점이 있습니다. 하지만 구매력이 받쳐주지 않는다면 악성 재고가 될 수 있습니다. 반대로, 물건이 바닥날 때까지 기다리게 되면 악성재고가 남지는 않겠지만, 상품이 떨어졌을 때 원활히 수급하기가 힘들어질 것입니다.

넘치지 않게, 하지만 부족하지 않게 항상 적정량의 재고를 확보하는 것이 매출 극대화로 연결된다고 생각합니다. 이를 위해, 발에 땀이 나도록 현장을 다니겠습니다. 품목별 재고를 수시로 파악하고, 회전율을 체크하여 최상의 재고를 유지하겠습니다. 재고 회전율이 높은 품목은 빠른 수급을, 낮은 품목은 적극적인 프로모션 전략으로 판매를 촉진시키겠습니다.

[현장과의 소통]

둘째, 현장에서 직접 물건을 판매하는 판매사원들과의 커뮤니케이션입니다. 다양한 제품, 다양한 코너마다 판매 사원이 있는 것으로 알고 있습니다. 하지만 이를 통틀어 관리하는 사람은 영업 사원 한 명입니다. 이는 동시에 여러 사람을 상대해야 한다는 것을 의미합니다. 코너별 애로사항이나 요구사항 같은 것들을 모두 기억한다는 것은 쉽지 않은 일일 것입니다. 이를 위해, 대면하는 상황에서는, 듣는 즉시 메모하여 모든 내용을 빠짐없이 기록하는 꼼꼼함을 갖추겠습니다. 비대면 상황에서는 밴드, 펜스 같은 다양한 어플리케이션을 통해서 판매직원들과 소통하겠습니다. 단체 운동에서 팀워크가 중요하듯이, 영업에서도 마찬가지라고 생각합니다. 영업사원과 판매사원들과의 팀웍, 그리고 영업사원 간의 팀웍 수준에 따라 매출액이 달라질 것입니다.

두 가지 어려움에는 공통적인 해결 방법이 있습니다. 바로 '현장에 답이 있다'는 것입니다. 재고를 파악하는 것과 판매사원들을 관리하는 것은 모두 현장에서 시작됩니다. CJ제일제당의 영업사원으로서, 현장 중심적 사고로 지속적인 성과를 내는 사원이 되겠습니다.

