**[CJ제일제당] 합격 자기소개서**

**직무 : 사업관리**

**1. 여러분이 선택한 계열사와 해당 직무를 지원한 동기는 무엇인가요? ① 선택한 계열사가 아니면 안되는 이유, ② 직무에 관심갖게 된 계기, ③ 본인이 직무를 잘 수행할 수 있는 이유(본인의 강점, 노력, 경험 등에 근거), ④ 입사 후 목표를 반드시 포함하여 구체적으로 작성해 주세요. (1000자)**

[먹거리, 행복의 전도사]

우리 삶 가장 밀접한 곳에서 행복을 주는 먹거리에 대한 애정으로 제일 제당을 선택했습니다. 아프리카에서 1년 동안 봉사활동을 하면서 지치고 힘들 때 마다 저를 가장 위로해 주었던 것은 한국 음식이었습니다. 또 현지 직원이 집으로 초대했을 때, 저만의 비장의 무기로 직원들을 기쁘게 해주었던 것 역시 식품이었습니다. 먹거리는 가장 쉽게 접할 수 있으면서도 사람의 마음을 넉넉하게 만들어주는 힘이 있습니다. 국내 제1의 식품 기업 CJ 제일제당에서 더 많은 사람들에게 행복을 전달하고 싶습니다.

[40% 비용 절감과 180% 구매량 증가, 분석과 대응이 만들어낸 결과]

아프리카에서 옥수수 구매 시기에 한 달 동안 50톤 이상의 옥수수 구매 목표를 세웠습니다. 하지만 대다수의 농부들은 기존 상인에게 판매하는 것을 선호했습니다. 1,2주차 구매 결과, 평균 1톤 밖에 옥수수를 구매하지 못했습니다. 결과를 토대로 kg당 가격을 추가 지불하여 더 많은 수량의 옥수수를 구매 했을 때의 시나리오를 작성하였고, 이를 1,2주차 구매 결과와 비교하였습니다. 시나리오를 바탕으로 kg 당 가격을 추가적으로 지불하더라도 많은 수량을 구매하는 것이 더 이득이라는 결론을 얻었습니다. 이에 구매 4주차부터 수량에 따른 차별적 구매 가격 전략을 세워 이를 실행에 옮겼습니다. 그 결과 구매량이 180% 증가하여 평균 한 주당 18톤의 옥수수를 구매함과 동시에 약 40% 비용을 절감할 수 있었습니다.

능동적으로 자료를 분석하고 전략을 수립한 뒤 실행, 개선된 결과를 얻는 일련의 과정을 통해 큰 성취감을 얻을 수 있었습니다. 이에 제일제당에서 동일한 역할을 수행하는 사업 관리 직무에 관심을 가지고 지원하였습니다. 2015년은 지속적 세계적 식품 생산량의 증대와 유가 하락의 영향으로 제일 제당이 원가 절감에서 경쟁력의 우위를 차지할 수 있는 기회입니다. 입사 후 제일 제당이 원가 절감의 선두주자로 1위 식품 기업의 명세를 이어나가는데 기여하겠습니다.

**2. 대학생활 중, 어려움을 극복했던 경험을 구체적으로 작성해 주세요. ① 상황에 대한 설명, ② 어려움을 극복하기 위해 노력했던 과정 및 결과, ③ 해당 경험을 통해 배운 점을 반드시 포함하여 작성해 주세요. (1000자)**

[아프리카 현지 직원과의 협력, 40명의 마음을 움직이다]

아프리카에서 봉사 활동을 할 때, 저의 첫 임무는 콩 농사를 위해 대출을 받았던 70농가와의 미팅이었습니다. 미팅을 위해 현지 직원들과 회의를 했고, 저는 사전에 정리해 두었던 내용을 공유했습니다. 직원들 모두 동의하였고 미팅은 제가 준비했던 대로 진행 되었습니다. 그러나 대출자들은 상환 내용에 공감하지 않았고, 참석했던 70농가 모두 참여를 거부한 채 미팅이 종료되었습니다. 열심히 준비하였는데 예상하지 못했던 결과에 실망이 컸습니다.

무엇이 문제였는지 고민하다가 대출자들의 참여를 이끌어 내기 위해 마을 주민이기도 한 현지 직원들의 IDEA가 꼭 필요하다는 생각이 들었습니다. 이에 단순한 동의가 아닌 직원들의 적극적 의견을 낼 수 있는 회의를 만들고자 노력했습니다. 경직 되지 않은 분위기를 만들고자 사무실 앞 벤치에 모여 토론을 진행하고, 직원들이 좋아하는 커피와 과자를 직접 준비해 편안한 분위기를 조성했습니다. 또 의견을 먼저 제시하기 보다 직원들의 의견을 먼저 듣고 이유를 묻는 형태로 회의를 했습니다.

자유로운 분위기 속에서 직원들은 미팅이 농가가 이해하기 어려웠다는 문제점을 지적하였고, 농가의 이해를 돕기 위해 연극을 준비하자는 의견을 제시했습니다. 연극으로 알려야 하는 내용을 가장 먼저 정하고 시나리오와 배역, 이에 어울리는 의상을 논의하였습니다. 모든 직원들은 적극적으로 의견을 냈고 이를 반영하여 다시 미팅을 진행하였습니다. 그 결과, 70농가가 모두 참여하진 않았지만, 40농가의 마음을 돌리는 성과를 낼 수 있었습니다.

더 나은 결과를 만들어 내기 위해서 함께 일하는 직원들과의 소통과 협력이 선행되어야 함을 체득할 수 있었던 경험이었습니다. CJ제일제당에 입사 이후, 사업의 올바른 방향성을 제시하기 위해 관련 부서와 유연하게 소통하고 협력하는 사업 관리자가 되겠습니다.