**[세스코] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1. 귀하의 성장과정과 실제 경험을 토대로 본인의 성격, 그리고 장점과 단점에 대해 설명해 주십시오.**

[어색함이 없는 맥주 같은 남자]

처음 만나는 사람과 부담감 없이 맥주 한잔 할 수 있는 사회성을 가진 지원자 입니다. 대외활동, 봉사단, 스터디에서 팀장과 총무를 맡으면서 적극성이라는 밑거름을 만들었고 다양한 사람들과 만나면서 활발함이라는 양분을 얻었습니다. 이를 바탕으로 사회성을 키울 수 있었습니다.

[장점]

저의 장점은 든든한 책임감입니다. 책임감을 바탕으로 업무의 효율성을 증대 시킨 경험이 있습니다.

농수산물도매시장에서 식자재 운반 일을 할 때, 처음에는 길도 잘 모르고 재료도 낯설어 사장님께 매번 질문을 하는 등 시간이 지체되는 업무의 비효율성을 초래 했습니다. 제가 맡은 업무를 성실히 수행하기 위해, 각 식자재별로 사진을 찍어 특징들을 꼼꼼하게 메모하여 표로 정리 하였습니다. 그리고 낯선 성서공단지역의 지도를 그려가며 한눈에 알아 볼 수 있도록 했습니다. 그 결과 정확하고 빠른 행동을 통해 업무의 효율성을 증대 시킬 수 있었습니다.

[단점]

저의 단점은 하나에 몰두하는 태도입니다.

하나의 일에 너무 몰두하여 다른 계획이 지연되는 경우가 많았습니다. 그래서 일과 시작 전 하루 일정을 계획하고 시간을 분배해 Today List를 작성했습니다. 업무 중간에도 시간을 재분배함으로서 효율적으로 업무처리를 할 수 있었고, 이러한 단점을 보완하며 시간을 철저히 관리 할 수 있었습니다.

**2. 세스코의 인재상(성실,창의,인화)에 맞춰 자신과 부합하는 것을 선택하고 그 이유를 관련 경험에 근거하여 기술해 보십시오.**

[인화 - 우비와 봉지를 통해 하나가 되다]

세스코의 인재상 중 제가 가장 부합하는 것은 바로 상대방을 배려하고 같이 협력 할 수 있는 ‘인화 ‘입니다.　OOO 벽화그리기 봉사활동 중에 팀원들이 페인트가 옷에 묻힐까 노심초사 하는 모습을 보았습니다.

　그 후 다음 활동 때 팀장으로서 사비를 보태어 하얀 우비 21개와 검은 봉지 40장을 준비 해 왔습니다. 팀원들에게 우비를 입히고 신발에 봉지를 묶어 배려함에 따라 팀원들이 적극적으로 페인트칠을 할 수 있었습니다. 팀원들은 "역시 강팀장!"이라며 엄지를 지켜 세워 주었고, 팀원들은 걱정 없이 빠르게 작업을 수행 할 수 있었습니다. 팀원들은 맡은 구역이 완성되면 다른 구역으로 가서 조색을 돕거나 보수작업을 통해 서로 배려하며 협력 했습니다.

　이처럼 우비와 봉지를 통해 팀을 하나로 만들 수 있었고, 팀원 모두가 서로 배려하는 자세를 통해 시너지를 창출 하여 8번의 활동으로 공통의 목표인 20개의 벽화를 완성 할 수 있었습니다. 이러한 팀워크의 원동력은 바로 사소한 배려로부터 시작 되었다는 것을 느끼게 되었습니다.

　이처럼 언제나 상대방에 대한 배려를 바탕으로 동료들과 함께 하여 최강의 팀워크를 발휘 하겠습니다. 또한 고객에게는 항상 고객의 입장에서 먼저 생각하여 니즈를 파악 한 후 그에 맞는 서비스를 적시에 제공하겠습니다. 이러한 역량을 바탕으로 고객과 동료들에게 사랑 받는 1등 세스코人이 되겠습니다.

**3. 성취한 일 중에서 가장 기억에 남는 일과, 그것을 성취하기 위해 어떠한 노력을 했는지 기술해 주십시오.**

[1,000개의 폭죽을 쏘아 올리다]

　가장 기억에 남는 일은 직접 폭죽판매에 도전하여 깨달음을 얻은 경험입니다.

　여행경비 마련을 위해 휴가철 운문 댐 캠프장에서 폭죽을 판매할 계획을 수립하였고, 2주 동안 1,000개 판매를 목표로 시작 하였습니다. 도매상점에서 다양한 폭죽을 구입 하여 주력상품이었던 폭죽은 한 개당 500원에 구입하고 개당 1,500원의 가격으로 판매했습니다.

하지만 1주일이 지난 시점에서 애초 목표치의 25% 정도의 저조한 판매량 기록과 함께 체력 또한 저하되었습니다. 그러나 포기하지 않았고 어떻게든 이 상황을 해결해 보고자 판매 전략을 수정하기로 결심했습니다.

단순한 상품판매의 문제점을 해결하고자 인근 계곡의 시장조사를 하였습니다. 고객들이 가장 선호하는 폭죽을 선별하여 판매계획을 수정하였고, 1+1 상품을 추가하거나 4개당 4,000원의 묶음판매 아이디어를 통해 고객들의 호응을 얻었습니다. 그리고 계획적인 일정대로 움직이며 체력을 비축했습니다. 그 결과 12일 만에 목표치인 1,000개를 달성 할 수 있었습니다.

그리고 모든 일에는 열정만으로는 부족하고 철저한 계획과 아이디어가 필요하다는 것을 느끼게 되었습니다.

**4. 귀하가 지금까지 행한 가장 혁신적인 일은 무엇이었으며, 이를 통해 자신이 속한 조직이나 본인 스스로에게 어떤 변화가 있었는지 기술해 주십시오.**

[고객의 마음을 얻는 Key Word - Human Touch]

　고객의 입장에서 생각하며 스킨쉽을 통해 고객의 마음을 얻은 경험이 있습니다.

　OOO에서 화장품 브랜드인 OOO판촉 활동을 할 때 약 10평 정도의 매장에서 상품을 진열 한 후 매장 지원을 했습니다. 그러나 잘 팔리지 않은 상황 이였고, 내가 만약 고객이라면 ‘직접 느낄 수 없는 포장된 화장품을 과연 구입할까?’라는 의문이 들었습니다. 그리고 담당 매니저 분께 제안 했습니다.

　바로, 고객과 교감할 수 있는 최고의 의사소통 스킬 중 하나인 스킨쉽 마케팅을 적용 하자고 했습니다.

　담당 매니저 분께 허락을 얻어 주 고객 대상인 여성분들께 은은한 향기를 맡고, 촉촉한 느낌을 느낄 수 있도록 손에 핸드크림을 직접 발라 드렸습니다. 동시에 손 마사지도 해드리며 제품을 설명해 드렸습니다. 그 결과 "아이고 총각이 발라주니 기분 좋네"라며 고객들의 마음을 얻을 수 있었고, 매출 또한 30% 증가 하였습니다. 매니저분께서 "평생 함께하자"라며 농담 아닌 진심을 말하시며 두둑한 신뢰를 받았습니다.

이처럼 서비스업 아르바이트를 하며 느낀 점은 항상 고객의 입장에서 생각하며, 고객과 커뮤니케이션 해야 한다는 것이었습니다. 세스코의 가족이 되어 항상 고객의 관점에서 따뜻한 스킨쉽을 통해 스킨십 커뮤니케이션에 앞장 서는 세스코人이 되겠습니다.

**5. 개인이나 조직에서 갈등이 발생 하였을 때 해결한 경험에 대해 서술해 주십시오.**

[존중과 설득을 통해 공감을 이끌어 내다]

　대립되는 상황 속에서 갈등을 해소 하기 위해 존중과 설득을 통해 공감을 이끌어 낸 경험이 있습니다.

　OOO 벽화그리기 봉사활동 중 설득을 통해 갈등을 해결한 경험이 있습니다. 팀원들과 작업 도중 마지막 남은 담벼락이 3개월 뒤 철거 된다는 소식에 그림을 그려야 하는가에 대한 갈등이 생겼습니다. 팀장으로써 팀원들의 의견을 존중하기 위해 각자의 의견을 수렴한 후 종합하여 의견을 제시했습니다.

　"철거된다는 그 결과에 초점을 두기 보다는 3개월 동안이지만 아이들이 그림을 보고 좋은 시간을 가질 수 있지 않느냐"라며 아이들에게 꿈과 희망을 주겠다고 시작한 봉사활동의 첫 마음가짐을 다시 한 번 강조하며 설득 하였습니다. 그러자 팀원들이 하나 둘씩 저의 의견에 공감해 주었고 갈등을 해소 할 수 있었습니다.

　이처럼 난관에 부딪치거나 상대방과 갈등이 발생 한다면 먼저 상대방의 의견에 대해 존중하겠습니다. 그 후 제가 생각하는 것에 대해 상대방이 이해할 수 있도록 친절하게 설명하겠습니다. 그리고 상대방에게 공감을 이끌어 내어 갈등을 해소하는 지혜로운 세스코人이 되겠습니다.