**[이랜드리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : 패션플로어매니저**

**1. 이랜드를 선택한 이유와 이랜드에 입사 시에 이루고 싶은 꿈을 기술하십시오.**

감성을 만족시키는 공간, NC 백화점과 함께 성장하겠습니다.

유통업계가 내수 부진으로 고전을 면치 못하고 있습니다. 하지만, 제가 방문했던 NC 터미널점은 지금의 위기를 충분히 극복할 수 있다는 가능성을 보여줬습니다. 이랜드만이 가질 수 있는 SPA 매장, 편집샵 등을 입점시켜 저를 포함한 젊은 고객을 매료시키고 있었습니다. 하나의 브랜드가 충족시킬 수 없었던 다양한 감성을 만족시키는 공간이 NC 백화점이었습니다. 하지만 최근 타 백화점 또한 SPA 매장을 입점 시키고, 계열사를 이용해 옴니채널을 구축해나가고 있습니다. 차별화를 통해 다양한 감성을 만족시켜줬던 NC 백화점이 지금껏 그래왔던 것처럼 새로운 시장 전략을 통해 지금의 위기를 극복하는 데 제가 기여하겠습니다.

마케터 지향적 유통 전문가가 되겠습니다.

기존 백화점들이 시도하지 않았던 새로운 유통 플랫폼을 통해 NC만의 차별성과 미증유의 매출증대를 이루고 싶습니다. 최근 소비자들이 획일화되지 않은 트렌디함을 추구함에 따라 동대문 신진 디자이너 브랜드에 대한 수요가 높아지고 있습니다. 때문에 이러한 신진 디자이너 브랜드를 직접 발굴하고, 한 데 모아놓은 NC 백화점만의 셀렉샵을 만들겠습니다. 이는 셀렉샵 자체의 매출은 물론, NC 백화점만의 차별점으로 집객효과를 불러올 것입니다. 또한 판로 확보에 어려움을 겪는 신진 디자이너들에게 판로를 제공함으로써 CSV 경영으로 이랜드의 브랜드 가치를 더욱 높일 수 있도록 기여하겠습니다.

**2. 살아오면서 가장 인상 깊었거나 본인에게 큰 영향을 끼친 경험을 한문장으로 3가지 적어 주십시오. (성공경험/실패경험/단체경험)**

1. [아내도 여자다. 엄마도 여자다.]라는 캐치프레이즈를 통한 온오프라인에서의 감성 마케팅으로 동네 꽃 가게, 전년대비 매출 15% 상승의 쾌거를 이뤄냈습니다.

2. 친구들과 함께한 오지 여행에서, 계획에 차질이 생긴적이 있었는데 치밀한 사전 계획과 준비가 부족하다면 아무리 열정 넘치는 도전이어도 실패할 수 있다는 것을 깨달았습니다.

3. 학술 동아리의 장으로 1년간 역임하며 동아리원들과 함께 학교 본부의 자금 지원을 받아, 타 학술 동아리와 연합한 학술제를 성공적으로 개최했습니다.

**3. 위 3가지 경험 중 하나를 선택하여, 구체적으로 기술 하시오.**

감성 마케팅을 통한 꽃 판매, 전년대비 15% 매출 상승의 쾌거   
 A은행이 공모한 신 금융상품 제안 전국대회에서 대상, B그룹이 주최한 문화산업 전략 공모전에서 서울경쟁 최우수, 전국경쟁 장려상을 받았습니다. 하지만 공모전은 기획단계에 그쳤기 때문에 직접 마케팅 전략을 수립하고 실행까지 해보고 싶었습니다. 그래서 친구와 함께 동네에 위치한 화훼 소매업점이 비수기에도 영업이익을 확보할 수 있도록 감성 마케팅 전략을 세우고 실행했습니다. 그 결과 동일 기간 동안 전년 대비 15% 이상의 매출 증대를 이뤄냈습니다.   
  
어떻게 15%의 매출 증대를 이뤘을까?  
  
1. 제안 및 협상   
 이번 마케팅 기획 및 실행을 위해 우리가 하려는 마케팅의 목적, 이유에 대해 꽃집 사장님을 설득시키는 것이 중요했습니다. 친구와 함께 시장을 사전에 분석하고 비수기 시즌에도 꽃집의 영업이익 확보를 위한 전략을 설명해드렸더니 사장님은 흔쾌히 협조에 임하셨습니다. 사장님께선 매출 상승분의 10%를 수고비로 지급하겠다며 호의적으로 응해주셨습니다. 패션 플로어 매니저가 되어서도 브랜드 업체와의 협력 과정에서 백화점과 브랜드 모두 윈윈할 수 있는 전략으로 최고의 협상 성과를 내겠습니다.   
  
2. 시장분석   
 사회과학을 전공한 학도로서 조사방법론 등 학교에서 배운 것들을 활용해 꽃 수요에 대한 설문 조사를 돌리고 SPSS 통계프로그램으로 결과를 도출해냈습니다. 이를 바탕으로 [엄마도 여자다, 아내도 여자다.]라는 캐치프레이즈를 통한 감성 마케팅으로 특별한 날이 아니어도 엄마에게 꽃을 선물할 수 있도록 수요를 자극했습니다. 앞으로도 이러한 시장 분석 능력을 통해 저는 내수가 침체되어도 잠재 수요를 이끌어낼 수 있는 방안 고안을 통해 이랜드의 매출을 끌어올리겠습니다.   
  
3. 기존 문제 해결   
 꽃집 사장님은 기존에 온라인 바이럴 마케팅을 활용하고 계셨습니다. 하지만 문제점은 블로그나 인스타그램에 올라온 꽃집에 대한 홍보에 스토리가 없다는 점. 그리고 꽃집만의 블로그나 인스타 계정이 없어 바이럴 마케팅 효과가 떨어진다는 것이었습니다. 소비자가 판매하는 꽃의 종류나 꽃집의 위치를 알기 위해 정보탐색의 과정을 다시 한 번 더 거쳐야했기 때문입니다. 이러한 기존 문제를 보완하기 위해  캐치프레이즈를 통해 스토리를 담아낸 홍보를 진행했습니다. 또한 꽃집의 계정을 만들어서 홍보 글에서 해쉬태그 된 것을 누르면 바로 꽃집 계정의 홍보채널로 들어갈 수 있도록 했습니다. 소비자가 들이는 정보탐색비용을 최소화시킨 것이었습니다. 중간 관리자로서, 패션 플로어 매니저가 되어서도 마케팅 과정에서의 기존 문제점들을 냉철하게 파악하고 이를 시정해내겠습니다.   
  
4. 친구와의 팀워크   
 끊임없는 의심은 완벽성을 더한다는 말이 있습니다. 저는 의사결정 과정에서의 의견충돌이 결과적으로는 성공적 성과를 만들어낸다고 생각합니다. 다만 여기서 중요한 것은 의견충돌을 어떻게 해결해나가는 것인가 였습니다. 친구와 저는 의견이 충돌될 때면, 서로의 생각을 충분히 들을 시간을 가졌습니다. 그 과정에서 저희의 기획안은 점점 완벽성을 더해가고 있었습니다. 모든 일은 혼자 할 수  없습니다. 플로어 매니져가 되어서도 브랜드 매니져들과 소통하겠습니다. 상호 존중 속에서 이뤄지는 토론문화로 최상의 팀워크를 이뤄내겠습니다.

**4. 리더십의 경험이 있으면, 단체명, 단체의 성격, 직책, 활동기간, 리더십 범위 내 멤버의 수와 리더 경험을 통해 얻은 것을 적어 주십시오.**

리더는 지식 경영을 통해 구성원 모두를 주인공으로 만들어줘야 한다!  
 A은행이 후원한 청소년 캠프에서 멘토로서 멘토링을 할 때의 일입니다. 저는 캠프 마지막 날 행해진 발표 무대에서 우리 팀원 아이들, 모두가 자신의 끼를 발휘할 수 있도록 했습니다. 다른 멘토들은 발표 능력이 떨어지는 아이는 들러리 역할을 시키라며 저에게 조언해줬습니다. 그러나 저는 팀원 모두가 주인공이 되는 무대를 만들어주고 싶었습니다. 그렇게 팀의 리더로서 고민해 만들어낸 발표는 모두가 단합했기에 최고의 발표를 만들어냈습니다.   
 백화점 플로어 또한 하나의 무대라고 생각합니다. 그 무대 속에서 각 브랜드의 담당 근무자들은 모두가 주인공입니다. 플로어 매니저는 그 주인공들이 각자의 능력을 최대로 발휘하고 서로의 경험을 공유할 수 있도록 도와주는 감독이라 생각합니다. 저는 이러한 지식 경영을 통해 팀원 모두가 최고의 직장에서, 최고의 서비스를 선사한다는 자부심을 갖는 직장 문화를 만들어내겠습니다.   
  
[경험] A은행 캠프에서의 발표, 12개 팀 중 1등!  
 A은행이 주최한 4박 5일 간 상하이 해외캠프에서 멘토링을 할 때의 일입니다. 저는 초등학생에서 중학생으로 이뤄진 12명의 학생들의 담당 멘토였습니다. 캠프 마지막 날, 멘티였던 아이들은 관계자들 앞에서 콩트형식으로 발표를 해야했습니다. 그런데 아이들은 무대에 서는 것을 꺼렸습니다. 다른 멘토들은 저에게 아이들이 사춘기여서 그런다며 스크립트를 직접 짜고 역할을 나눠, 반강제적으로 무대에 올리라고 조언해줬습니다. 그러나 아이들은 사춘기여서가 아니라, 자신감이 없었던 게 문제였습니다. 그래서 저는 아이들의 사소한 특기까지 찾아냈습니다. 돌려차기, 앞 구르기, 기린 흉내내기 등 사소한 것들까지 콩트에 녹아내리도록 했습니다. 아이들이 잘 할 수 있는 일을 하게 해준다면, 아이들은 발표에 재미를 붙일 뿐만 아니라 자신감까지 얻을 수 있기 때문이었습니다. 특기가 없는 아이들에게는 다른 아이의 특기를 배울 수 있도록 했습니다. 아이들이 자신감 넘치게 참여한 발표 무대는 그 어떤 조의 발표보다 활기가 넘쳐보였습니다. 그 결과, 12개 조 중 우리 조는 1등을 할 수 있었습니다.   
  
[교훈 및 포부] 지식경영을 통한, 구성원 자아 존중감 향상과 CS 퀄리티 높이기   
 조직을 이끌어 가는 데 있어서 리더의 역할은 바로 구성원의 사소한 능력까지도 존중해주고, 그러한 능력이 공유될 수 있는 환경을 만들어주는 데 있었습니다. 이후, 저는 단체 생활에 임함에 있어 이끌고 가려는 리더가 되는 것을 지양했습니다. 대신 구성원 개개인의 능력을 존중해주고 그 능력경험을 공유할 수 있는 환경을 만들어주는 데 노력을 다했습니다. 앞서 언급한 것 처럼 패션 플로어 매니저가 되어서도 저는 이러한 리더의 역할을 통해 구성원 모두가 주인공이 될 수 있는 무대를 만들겠습니다. 롤 플레잉을 통해 고객 접대에 있어서 가장 적합한 방법을 찾아내겠습니다. 일방적으로 브랜드 매니져들에게 [이렇게 했으면 좋겠다]고 제가 제안하는 게 아닌, 각자의 경험을 공유할 수 있는 시간을 만들겠습니다. 이를 통해 구성원 각자의 자아 존중감 향상은 물론, NC 백화점의 CS 퀄리티 또한 높일 수 있도록 하겠습니다.

