**[GS리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1. 지원동기 및 열정에 대하여**

＜'객수 증가'를 위한 차별성 강화>

포화된 리테일 시장 속에서 GS25가 자리를 굳건히 지킬 수 있었던 이유는 다양한 상품, 저렴한 가격과 더불어 고품질의 제품 보유 때문이였다고 생각합니다. 더욱 치열해진 경쟁 속에서 각 매장의 '객수 증가'를 만들기 위해서 지금 GS25에게 가장 필요한 것은 '차별성 강화’라고 생각합니다. 차별성을 강화하기 위해서는 영업관리자의 역할이 매우 중요하다고 생각합니다. 따라서 식품산업을 전공하며 리테일 사업의 기본인 유통관리사뿐만 아니라 식품산업 트렌드를 알고 있는 저에게 영업직무는 제 몸에 꼭 맞는 옷입니다.

저에게 열정이란 끊임없는 '배움'입니다. 영업관리자로서 열정은 지역 매장의 특성을 꼼꼼히 파악하고 배우며 더 나은 매장 환경을 만드는 것이라고 생각합니다. 이러한 생각을 바탕으로 각 매장에 대해 끊임없이 고민하고 배우는 영업관리자로 성장하여 GS25의 객수 증가에 기여하겠습니다.

**2. 성장과정 및 학교생활에 대하여**

＜청춘은 '열정'이다!＞

20대 청춘에게 가장 필요한 것은 열정이라고 생각했습니다. 열정이 없다면 도전하지 않고 성장할 수도 없다고 생각했기 때문입니다. 따라서 저의 학교생활은 다양한 활동에 도전하며 제 자신을 성장시키는 시간이 되었습니다. 롯데리아 서포터즈와 아모제 애니 활동을 통해 마케팅을 간접적으로 경험하였습니다. 그리고 카페베네 평가단 활동을 통해 매장 평가, 서비스 점검 등을 하며 매장 운영에 있어 중요한 부분, 고객중심 마인드의 중요성을 배울 수 있었습니다.

이와 더불어 영업직무를 수행하기 위해서는 기본적으로 유통업을 이해해야 한다고 생각하였습니다. 이로 인해 현장에서의 경험이 매우 중요하다고 생각하여 대형마트에서 아르바이트와 인턴 생활을 하며 경험을 쌓았습니다.

이렇듯 저는 열정을 통해 성장한 인재입니다. GS25에서 열정을 통해 끊임없는 성장을 하며 GS25의 성장을 위해 열정적으로 도전하겠습니다.

**3. 입사 후 포부(Vision)에 대하여**

<고객을 위한 人대人 차별성 확립>

치열한 경쟁시대인 리테일 시장 속에서 GS25의 차별성은 상품부분에 있어서의 차별성 뿐만 아니라 人대人 차별성 또한 확립되어야 한다고 생각합니다. 이를 위해 고객의 말씀에 귀 기울이며 고객을 위한 서비스 강화를 위해 노력하겠습니다. 고객 서비스는 고객이 원하는 것을 서비스하는 것이 가장 핵심이라고 생각합니다. 이를 위해 고객의 말씀에 귀 기울이고 그 안에서 고객니즈를 파악하여 고객을 위한 서비스 제공에 힘쓰겠습니다.

<전략적 분석을 통한 성장>

저는 전략적 분석을 통해 다음 2가지를 이루어 내겠습니다. 첫째, 경쟁사의 매장관리, 운영에 대한 분석을 통해 차별화된 전략을 수립하여 GS25의 고객증가를 만들겠습니다. 둘째, 매장의 입지분석을 통해 LSM 전략을 펼쳐 지역 내에서 가장 많이 소비되는 품목을 중점적으로 확보하여 지역 수익률 상승과 GS25의 매출 상승을 만들어 내겠습니다.

**4. 성격의 장·단점 및 보완노력에 대하여**

＜책임감을 통한 700명 중 선택된 1인＞

저의 장점은 맡은 일에 최선을 다하는 '책임감' 입니다. 베네미소 평가단 활동을 할 당시 빡빡한 일정으로 인해 많은 사람들이 중간에 포기하였습니다. 하지만 이 활동의 시작은 기업과 저와의 약속이였고 제 스스로도 포기하는 것은 용납되지 않았습니다. 그래서 책임감을 가지고 일을 수행하였고 6개월 간의 활동 결과 700명 중 선택된 1인인 최우수 평가자로 선정될 수 있었습니다.

이러한 책임감을 바탕으로 GS25가 글로벌 리테일이 될 수 있도록 함께 하고 싶습니다.

＜과유불급>

저에게는 의욕이 앞서 한번에 일을 하려고 하는 단점이 있습니다. 학업과 동시에 아르바이트와 대외활동을 한번에 시작해 난처했던 경험을 하고 난 후 과도한 의욕보다는 목표를 먼저 세우고 일을 추진해야겠다는 것을 느꼈습니다. 그래서 이를 개선하기 위해 플래너를 작성하며 계획성 있는 생활을 하기 위해 노력하고 있습니다.

**5. 정직함에 대하여. (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례)**

＜'정직함'만을 드리겠습니다.＞

저는 사람에게 가는 음식은 항상 '정직'해야 한다는 생활신조를 가지고 있습니다. 이러한 생각은 농협에서 인턴으로 근무할 때 실천되었습니다.

농협에서 인턴 근무를 할 때 상자 단위로 포장되어 있는 귤을 판매하였습니다. 이를 본 저는 썩거나 상처가 있는 귤이 판매되지 않을까 염려되었습니다. 그래서 팀원들과 함께 점포 오픈 전에 일찍 출근해 귤 상자를 하나하나 확인하며 최고의 품질을 담아 판매할 수 있도록 하였습니다. 고객에게 '정직'한 음식을 제공하는 것이 우선이라고 생각하여 시행한 노력으로 귤은 완판되었고 우수 인턴사원으로 선정 될 수 있었습니다.

이러한 정직함을 바탕으로 GS25의 고객을 대함에 있어서 눈 앞에 보이는 것을 쫓는 영업관리자가 아닌 고객을 진심으로 대하는 영업관리자가 되겠습니다. 이를 통해 고객으로부터 신뢰받는 GS25의 이미지를 만들겠습니다.