**[GS리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1) 지원동기 및 열정에 대하여 (800byte)**

[해외 고객도 만족! GS리테일의 세계진출을 꿈꾸다]

제가 GS리테일에 지원한 이유는 GS리테일의 세계진출을 목표로 하고 있기 때문입니다. 2014년 가족과 호주에서 생활하면서 가장 불편했던 점은 단연 생필품을 쉽게 구하기 힘들다는 것이었습니다. 편의점 점포 수도 적고, 마트는 저녁 7시엔 보통 닫았습니다. 외국에도 편의점이 활성화되어 있다면 많은 사람들의 생활을 편리하게 할 수 있다고 항상 생각했습니다. GS리테일은 현재 가장 트렌디한 생활 밀착형 전략을 펼치고 있습니다. 업계 최초로 도입한 도시락 예약 주문서비스, ‘나만의 냉장고’ 로 편의점 O2O를 주도하는 것을 보았을 때 제가 생각한 편의점의 글로벌화와 가장 어울리는 곳이라고 생각했습니다. 현재 진입한 인도네시아 시장을 거점으로, 제가 가진 해외경험과 영업에 관한 소신을 발휘하여 GS리테일을 국내 1위와 더불어 글로벌 기업화에 기여하고 싶습니다.

**2) 성장과정 및 학교생활에 대하여 (800자)**

[다양한 사람들 곁에 있는 것이 행복한 사람]

초등학교 시절, 10년 넘게 월드비전에서 봉사를 하신 어머니로부터 사람들과 더불어 사는 재미를 배웠습니다. 어머니는 속칭 ‘마당발’이라고 불리실 정도로 대인관계가 좋으신 분인데, 어머니의 차 조수석에서 저는 독거노인들을 위해 도시락 배달 봉사를 하시는 것을 도왔습니다. 혼자 사시는 어르신들은 저를 많이 귀여워하셨고, 그 과정을 통해 소통하고 대화를 나누며 공감하는 것의 행복함을 알 수 있었습니다.

그 성향은 지금까지 이어져 제 측근뿐 아니라 더욱 다양한 사람과 어울리며 지내고 있습니다. 최근 1년 전부터 각국의 다양한 친구들과의 만남에 관심이 생겨, 그 이후 1주일에 한 번 각국 친구들과 언어교환 모임을 가지고 있습니다. 그들과 어울리며 한국 생활의 고충과 재미있는 에피소드들, 한국어와 영어로 이야기하며 소통하는 것의 재미를 느끼고 있습니다.

**3) 입사 후 포부(Vision)에 대하여 (800자)**

[우리나라 반 이상이 GS25]

10년 안으로 편의점 시장점유율 50%를 달성하고 싶습니다. 입사 후 현재 성장세에 있는 GS리테일의 흐름에 기여하여, 단순 점포수 증가보다는 질적 성장을 노려 효율이 좋은 기업으로 만들겠습니다. 1년 간 현장을 몸소 체험하며 발로 뛰며 경쟁사보다 어떻게 경쟁 우위를 찾을 지에 대해 끊임없이 고민해보고, 종국에는 편의점의 글로벌화를 이루어 세계 진출에 성공하고 싶습니다.

편의점 시장은 현재 부식보다 식사 대용식품 판매량이 급증하고 있고, 구획 상품의 범위 역시 다양해지고 있습니다. 고객들 역시 편의점에게 단순한 편의 해결을 넘어 생활 밀착형 채널이 되기를 기대하고 있습니다. 이런 트렌드를 봤을 때 GS리테일은 O2O 서비스를 더욱 강화하고 고객 1:1 맞춤 시스템이 필요합니다. 이를 통한 시장점유율 선점을 통해 1위기업의 이미지를 달성하고, 글로벌 편의점을 만드는 데에 기여하겠습니다.

**4) 성격의 장/단점 및 보완노력에 대하여 (800자)**

[목표를 달성하기 위해 짧은 기억력을 보완하다]

저는 목표 지향적이고, 동기부여가 되는 일에 집중력 있게 몰두합니다. 목표를 정하고 그것을 달성하기 위한 계획을 짜는 일, 그것을 연습하는 일을 즐깁니다. 일이 단계적으로 진척되는 것이 재미있고, 뿌듯한 감정을 느끼게 해주기 때문입니다. 공부와 일뿐 아니라 취미 역시 그렇습니다. 제 취미는 스도쿠를 비롯한 퍼즐류이며, 숫자와 도형들을 집중하며 풀어나가는 일에서 희열을 느낍니다.

 제가 개선하고 싶은 점은 제 기억력입니다. 여러 일을 동시에 진행하는 습관 덕에 쉽게 머릿속이 복잡해지기 쉬워 과거의 일을 잘 잊곤 합니다. 다양한 기억들을 차곡차곡 정리하기 위해 고등학교 때부터 매일 일기를 쓰고, 중요한 일은 늘 포스트잇과 스마트폰을 활용하여 메모를 합니다. 모든 자료와 기록을 나중에 찾아보기 쉽게 만들어야 하기에, 파일명을 통일하고 폴더를 구분하는 일을 습관화하였습니다.

**5) 정직함에 대하여 (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례) (800자)**

[정직이라는 소화제, 마음을 편하게 해 주다]

휴학 후 주류 업체에서 신제품 출시 기념 단기 판촉 아르바이트를 했습니다. 처음 해 보는 판촉 활동에 사은품 제공 가격대를 착각하고 고객을 붙잡지 못하여 판매량이 나지 않았습니다. 판촉행사 3시간 후 판매보고 집계 때 담당 팀장님이 판매량과 사은품량에 의아해 하시고는, 사은품 개수를 맞추어서 주지 않았다며 본인의 탓으로 돌리셨습니다. 마음이 찜찜해졌고, 이대로 넘어갈 수 없어 팀장님이 아닌 제 실수로 된 일이라고 솔직히 말씀드렸습니다. 혼날 줄 알았지만 오히려 웃어주시며 정직함을 칭찬해 주시고, 잘 할 수 있는 방법까지 친절히 조언해 주셨습니다.

 솔직하게 말하는 순간은 부끄러웠지만 그래도 그 뒤로 마음이 편해졌습니다. 정직하게 일한데서 오는 마음의 편안함을 알게 되었습니다. 결국 미숙한 첫 출발과 달리 성공적으로 마쳐 원하던 판매량보다 약 30% 초과 달성할 수 있었습니다.