**[GS리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업기획전략**

**1. 지원동기 및 열정 (500)**

‘잘할 수 있는 일’에 대해서 고민을 많이 했습니다. 인턴과 대학 시절, 책상에 앉아서 공학책만 읽는 것보다 현장에서 사람들과 소통하는 업무를 했을 때, 만족도가 높았고 결과도 좋았습니다. 특히, 인턴 5개월 동안 낯선 현장근무자들과 소통하여 ‘우리 딸’이라고 인정받은 경험이 있습니다. ‘기계보전팀에 타 전공자는 도움되지 않는다.’라는 고정관념을 극복하고 싶어서 선배들과 현장근무자들을 찾아갔습니다. 가스기술 생산수첩의 전문 용어를 물었고, 커피를 타주며 형성한 유대감을 바탕으로 현장동행도 할 수 있었습니다. 그 결과, 탱크 정상에서 부식 점과 도색 필요지점을 발견하는 성과도 얻었습니다. 유일한 여자로서, 꼼꼼함과 활발함이라는 장점을 보여주어 어떤 업무에서든 필요한 존재가 되었습니다. 이렇듯, 사람들과 만나고 소통하는 업무에서 보람과 성취감을 느끼고, 잘할 자신이 있으므로 지원했습니다.

**2. 성장과정 및 학교생활 (500)**

2년 동안의 검도 경험으로 내성적인 성격을 극복했습니다. 도복과 호구를 착용하면 상대가 누군지 알 수 없으므로 ‘강한 눈빛’과 ‘적극적 자세’가 필요합니다. 첫 대련 때 죽도 한번 휘두르지 못하고 압도적으로 패배했지만, 승리를 위해서 친구에게 먼저 대련 연습 요청을 했고, 관장님에게 공격 스킬을 묻는 등 적극적으로 노력했습니다. 그 이후 향상된 활달함과 의사소통능력은 대학생활에 많은 영향을 끼쳤습니다.

**3. 입사 후 포부(Vision) (500)**

'할 일'을 찾아 하겠습니다. GS리테일에 애사심을 가지고 긍정적인 에너지를 주는 관리자가 되겠습니다.

아르바이트를 통해, 주인의식을 가지고 차별화된 전략을 실천한 경험이 있습니다. 그것은 사람을 먼저 생각해주신 점주님들 때문이었습니다. 근무자들을 위해 저녁을 챙겨주시고, 시험 기간에는 따로 학습 장소를 마련해주시는 등 배려해주셨습니다. 그래서 매출 증가를 위해 요일/시간/이벤트데이 등 외부환경을 고려하여 적극적으로 단골 확보를 위해 노력했고, B2C 영업 때에는 Happy Call을 통해 고객 voc를 관리했습니다. 이처럼 영업관리자는 끊임없이 발전하고자 하는 마음가짐과, 고객사의 유기적 협력을 만들어내는 능력을 갖춰야 합니다.

**4. 성격의 장·단점 및 보완노력에 (500)**

장점은 친화력입니다. 사람들에게 긍정적인 에너지를 주어, 처음 보는 사람들과도 쉽게 친해질 수 있습니다. 서포터즈 활동 때, UCC 제작/거리캠페인 등을 하면서 30명를 이끌고 시민들과 소통했던 경험이 있습니다. 노래와 율동을 만들어 환경보호 Song을 만들기까지 각자의 아이디어를 모두 반영했고, 낯선 곳에서도 남녀노소에게 웃는 모습으로 다가가 참여를 독려했습니다. 그 결과, '우수 서포터즈'로 선정되어 상금을 받는 성과도 거둘 수 있었습니다.

하지만 한 가지 일에 깊게 몰입하여 다른 일정들을 잊어버리는 경우가 종종 있는 것은 단점입니다. 그래서 여러 가지 일이 겹쳐 있을 때, 우선순위를 정하는 습관을 들였습니다.

