기아자동차 합격 자기소개서

직무 : 구매

**소위 “스펙”(학교, 학점, 전공)을 제외하고 기아차가 당신을 채용하기 위해 반드시 알아야 할 것이 있다면 무엇이며, 그 이유는?**

[ 새로운 분야에 도전하여 능동적인 태도로 목표를 달성하다 ]  
4학년 때 학과과정 외에 연구에 참여했습니다. 1년이라는 제한된 시간동안 연구의 결과를 도출하는 것을 목표로 삼았습니다. 하지만 초기에 최선을 다하지 않는 팀원도 있고 팀워크가 맞지 않아 연구가 답보 상태였습니다. 연구실의 막내로서 솔선수범하여 실험기기를 관리하고 추가적인 자료조사로 비협조적인 팀원의 업무스트레스를 줄여 트러블을 방지했습니다. 능동적인 태도를 가지고 필요한 지식을 공부했고 오랜 시간 연구실에 남아 실험을 하며 열정을 보였습니다. 팀원들과 대화를 늘려 서로의 상황을 존중하려 노력했습니다. 팀원의 의견을 존중하고 조율하는 빈도가 늘었습니다. 연구에 대한 참여가 많아졌고 매주 회의를 통해 분석하고 피드백을 주고받았습니다. 그 결과 실험 실패의 원인을 찾아냈고 목표를 달성했습니다.  
이를 통해 사무작업관련 실무능력을 키우는 동시에 능동적인 태도로 팀원들의 신뢰를 얻는 방법을 배웠습니다. 신입이라는 위치에서 보조자적 역할을 수행하고 팀원에게 적극적으로 다가가야 함을 느꼈습니다. 회의를 통해 문제를 해결하는 과정을 통해 소통을 통한 협업이 효과적임을 알았습니다.   
이 경험을 바탕으로 협력사와 구매 협상을 능동적으로 수행하여 구매원가절감을 위해 노력하고 회사의 내부적 이익을 창출하겠습니다. 또한 도전정신을 가지고 값싸고, 질 좋고, 안정적인 신규 구매선을 발굴하는 동적인 사원으로 업무에 임하겠습니다.

[ 고객맞춤 판매전략과 내부요소 원가절감으로 수익을 극대화하다 ]   
이니스프리에서 점장대리로 매장을 관리했었습니다. 개점 한 달 후 매출이 하락했고 이를 해결해야 했습니다.   
첫째, 매출의 정상화를 목표로 판매전략을 구상했습니다. 먼저 매장이 있는 위치를 고려했습니다. 근처에 동일 브랜드 매장이 2개 더 있어 차별화를 두어 고객이 다시 찾고 싶은 매장을 만들어야 했습니다. 그래서 주 고객층의 구매 성향을 분석했습니다. 주부고객들의 구매금액이 높았고 특정 제품들이 인기였습니다. 주부고객에 맞춰 제품 진열에 차별화를 두었습니다. 또한 고객의 특성에 맞는 상세한 제품설명과 이벤트로 맞춤형 서비스를 제공했습니다.   
둘째, 내부적으로는 재고관리가 되지 않아 여신관리 상태가 엉망임을 발견했습니다. 판매추이를 분석하여 재고를 줄여 여신 낭비를 최소화 했습니다. 상품포장이나 매장 유지 관련 경비를 줄여 중간비용을 절감했습니다.  
그 결과 판매전략이 효과를 나타내 고객 만족도가 높아졌고 매출이 증가했습니다. 제품별 원가와 판매비중을 고려하여 발주를 넣어 여신을 효과적으로 관리해 매장의 수익을 극대화했습니다.   
이 경험을 통해 내부적 요소의 원가절감이 수익에 직접적으로 영향을 준다는 것을 알게 되었습니다. 영업뿐 아니라 구매직무의 중요성을 느꼈습니다. 또한 전략적 구매라는 구매기법을 알게 되었고 구매 직무를 지원함에 있어 성장가능성을 보았습니다.   
입사 후 원가절감 마인드를 중히 여겨 목표 가격에 달성 할 수 있도록 업무에 매진하겠습니다.

[ 설득과 타협의 방법으로 합일점을 찾는 과정을 배우다 ]  
2학년 때 창의력 경진대회를 준비하며 동기들과 팀을 구성했습니다. 처음으로 진행했던 팀 프로젝트였기 때문에 의견 충돌이 많았고 해결하는데 서툴렀습니다. 각자의 아이디어를 내세우고 주장을 굽히지 않았습니다. 의견을 모으지 못하고 시간은 촉박해졌습니다. 일단 한발 물러서자는 마음으로 팀원의 아이디어를 귀 기울여 듣고 생각이 일치하는 부분에 집중했습니다. 팀원들이 의견을 받아들이기 위해 근거 있는 자료를 준비했습니다. 제 의견을 받아들여지면 저도 팀원의 생각을 받아들이는 과정을 통해 사고의 범위를 확장시켰습니다. 설득하고 타협하는 과정을 반복해 합일점을 찾았고 아이디어와 진행계획을 정해 제품 제작에 착수했습니다. 비록 많은 시간이 지연되어 제품의 완성도가 낮아 입상하지 못했지만 근거를 제시를 통한 설득의 방법과 타협의 과정을 배웠습니다. 그리고 타협의 과정을 통해 더 나은 아이디어를 도출할 수 있다는 것을 깨달은 좋은 경험이었습니다. 이 후에 전공 팀 프로젝트를 진행하며 효율적인 의견 교환을 할 수 있었던 바탕이 되었습니다.   
위의 배움을 살려 입사 후 타부서와의 협업에서 원활한 소통을 하겠습니다. 협력사 영업담당자와의 가격협상에서 설득과 타협을 통해 상생의 비지니스를 이어가겠습니다.

자동차는 생명과 직결된다는 책임감을 가지고 구매직무에 임하며, 최고의 품질을 제공하고 고객을 생각하는 기아인이 되겠습니다.