**[교보생명보험] 합격 자기소개서**

**직무 : 마케팅**

**1. 성장과정/생활신조**

[정직을 통한 신뢰의 중요성]

유년시절, 답안지를 보고 문제를 푼 것처럼 어머니를 속인 일이 있었습니다. 그 날 평생을 통틀어 어머니께 가장 호되게 꾸중을 들었던 날로 기억됩니다. 그 날 이후 남을 속여 신뢰를 무너뜨리는 일은 매우 부끄러운 일임을 항상 잊지 않았습니다. 또한 공직에 계신 아버지는 장녀였던 저에게 동생들의 모범이 되도록 늘 성실함과 책임감을 강조하셨습니다. 이러한 부모님의 가르침대로 지금까지 정직을 모토로 살아왔습니다.

편입 전 유아교육을 전공했기에 유년시절 형성된 한 사람의 성격은 인생을 변화시킬 큰 사건이 일어나지 않는 한 기본적인 것은 변하지 않는다고 생각합니다.  저는 직업적성검사에서 보험FP가 저에게 가장 잘 맞는 직종이라고 나왔으며 더불어 대학 입학 후에는 마케터로서 역량들을 키워 왔습니다. 이는 입사 후 현장에 투입되어 고객들을 직접 만나 FP로 활동하며 제가 앞으로 마케팅 업무를 수행하게 될 상품들과 고객들을 파악하는데 강점으로 작용할 것이라고 생각합니다.

[내 사람 만들기]

“사람이 재산이다.” 저는 주변 사람과 소통하는 것이 좋습니다. 특유의 친화력과 의사소통 능력이 저의 가장 큰 장점이라고 생각합니다. 이런 가치관으로 형성한 인간관계가 제가 가진 가장 큰 재산이자 버팀목입니다. 학창시절 기숙사 층장으로 활동하며 공석에서는 군대처럼 날카로운 매의 눈으로 사생들의 생활을 점검했지만, 사석에서는 정말 내 사람같이 챙겨주어 타 학과의 친구들도 많이 만들었습니다. 또한 1년간의 직장생활을 통해 인간관계의 중요성을 배웠습니다. 일이 힘들어도 함께하는 사람들과의 관계가 좋으면 그 에너지를 통해 더 큰 일을 이루어낼 수 있다고 생각합니다. 퇴사 후 4년이 다 되어 가지만 지금도 함께 일했던 선생님들과 만남을 지속하고 있습니다.

현장업무를 하면서 동료들만큼 자주 만나게 될 고객과의 의사소통 스킬은 매우 중요하다고 생각합니다. 저는 다른 사람의 이야기를 잘 들어주며 처음 보는 사람과도 말하는 것을 즐깁니다. 또한 봉사활동을 했었던 초중고 학생 상담뿐 아니라 그들의 부모까지도 만나 소통한 경험들이 남녀노소 누구와도 커뮤니케이션이 가능한 사람으로 저를 만들었습니다. 이러한 저의 성격은 고객님과의 접점인 영업점에서 일할 때 강점으로 작용할 것입니다. 보험업은 사람과 소통하는 일이라고 생각합니다. 회사 정책과 수익만이 아닌 고객의 자산을 먼저 고려하는 기업, 사람을 먼저 생각하는 교보생명에서 그 가치와 성과를 함께 공유하고 싶습니다.

**2. 성격소개**

[끊임없이 성공을 디자인하라]

저는 꿈을 향해 [적극성을 가지고 도전하는 인재]입니다. 학교홍보대사가 된 뒤, 홍보마케팅의 무한한 매력에 빠졌습니다. 처음 대학박람회에 참여했던 날이었습니다. 예상처럼 서울권 학교의 부스에만 학생들이 몰렸습니다. 텅텅 비어버린 부스를 보며 전 이대로 있을 순 없다고 고민하다 요즘 최대 이슈인 취업률을 강조한 멘트로 바꾸어 말하자고 담당자께 제안했습니다. 앉아서 때를 기다리는 것이 아니라 밝게 웃으며 먼저 다가가 브로슈어를 나누어 주었습니다. 신기하게도 하나 둘씩 저희에게 시선을 두기 시작했습니다. 마케팅은 쉽게 생각하면 사람의 마음을 얻는 일 즉, ''사람과의 관계''라고 생각합니다. 저는 이러한 빠른 판단력과 분석력으로 어떠한 상황에서도 원하는 이익을 창출할 수 있다는 자신감을 얻었습니다.

또한 저에겐 끊임없이 노력해 원하는 목표를 성취했던 경험이 있습니다. 첫 번째, 바로 [편입에 성공]했던 일입니다. 스스로 인생을 변화시킬 수 있는 마지막 기회라고 생각하였고, 제 짧은 인생에서 처음으로 이루고 싶었던 목표였기에 도전하였습니다. 평소 친구들과의 만남이 삶에서 최고의 낙이었던 저는 그 시기 한 달에 한 번 정도 친구들을 만나며 독하다는 소리를 들을 정도로 매진하였습니다. 그리하여 1년 후 원하던 곳에서 공부를 하게 되었습니다. 이 일로 간절히 원하고 이루기 위해 노력하면 못 이룰 일이 없다는 것을 배웠습니다. 그 후 저는 ''하면 된다''라는 긍정적 마인드로 새로운 일에 열정을 가지고 도전하고 있습니다.

편입 후 저의 진로를 마케터로 잡고 지금까지 필요한 역량들을 키워왔습니다. 다양한 직종의 아르바이트를 통해 현장에서 부딪히며 경험을 쌓았고, 대외활동을 통해 많은 친구들을 만나며 친화력, 의사소통 능력을 기를 수 있었습니다. 학창시절 기숙사 층장으로서의 역할은 저에게 많은 이를 통솔하는 리더십을 기를 수 있게 해주었습니다. 제 미래의 전문성에 도움이 될 것 같아 트렌드를 적극 수용하고 열린 마인드로 교류하는 블로그를 2년째 운영하고 있습니다.

또 다시 입학한 학교에선 부모님 도움 없이 등록금과 용돈을 마련하고, 버킷리스트였던 교환학생을 가기 위해 [''700만원 프로젝트'']를 세웠습니다. 1년 동안 아르바이트와 대외활동을 통해 돈을 모았습니다. 꼭두새벽이나 주말에도 일을 하고 오후에는 시간 대비 돈을 많이 벌 수 있는 블로그콘텐츠를 작성하며 강행군을 감행했습니다. 하루에 적정 수면시간을 못 채워 몸이 너무 피곤한 적도 많았지만 등록금을 위해 학과 공부도 게을리 하지 않고 노력한 결과 학업우수상도 받으며 제 목표를 향해 차곡차곡 돈을 모을 수 있었습니다. 통장잔고 700만원 달성 후 관광대국 태국으로 날아가 새로운 문화를 접하고 다양한 국적의 친구들을 사귀며 4개월 동안 10곳 이상 배낭여행을 다녔습니다. 이때 어학능력뿐 아니라 세계를 무대로 향해 나아가야 한다는 열린 마음, 글로벌 마인드도 기를 수 있었습니다. 현실에 안주하지 않고 끊임없이 도전하는 교보생명의 인재가 되겠습니다.

**3. 지원동기/경력기술서**

[꿈을 향한 절호의 기회]

교보생명의 입사는 마케터로 저의 꿈을 이룰 수 있는 절호의 기회라고 확신합니다. 업계 1위기업인 교보생명에서 저의 인생의 황금기를 만들고 싶습니다. 또한 저는 고객감동 도우미인 마케터가 되고 싶습니다. 저는 전문가로 성장할 수 있도록 자기계발을 위한 지원을 아끼지 않는 곳과 회사에 애정을 가지고 일을 할 수 있도록 자부심을 주는 곳에서 성장하고 싶습니다. 교보생명이 원하는 인재상과 경영철학이 저의 직업관 및 인생관에 부합된다고 생각하여 지원하게 되었습니다.

저는 마케터로서 꼭 필요한 커뮤니케이션 능력과 고객 서비스 정신, 매력적인 아이디어 생산력을 가진 사람입니다. 마케팅사원으로서 사내 동료들만큼 자주 만나게 될 협력처와 의사소통 스킬은 매우 중요하다고 생각합니다. 저는 다른 사람의 이야기를 잘 들어주며 처음 보는 사람과도 말하는 것을 즐깁니다. 취미가 여행이어서 새로운 친구를 잘 사귀고 이를 잘 유지하는 것이 저의 가장 큰 장점이라고 생각합니다. 또한 봉사활동을 했었던 초중고 학생 상담 뿐 아니라 그들의 부모까지도 만나 소통한 경험들이 [남녀노소 누구와도 커뮤니케이션이 가능한 사람]으로 저를 만들었습니다.

저는 특히 [서비스 직군 아르바이트 경험]이 많습니다. 단순한 아르바이트라 생각하지 않고 사회생활을 미리 경험하는 소중한 기회이기에 일을 할 때 고객들의 니즈를 빠르게 파악하고 그들이 원하는 것을 제공하는 것이 저의 역할이라고 생각하며 일했습니다. 남의 가치를 존중하고 자신을 먼저 내세우지 않는 태도인 겸손은 보험업의 중요한 가치 중 하나입니다. 항상 고객의 요구를 파악하여 고객에게 더 높은 가치를 제공한다는 사명감으로 고객지향적인 마케팅 업무를 수행하겠습니다.

더불어 마케터로서 [매력적인 아이디어 생산력]이 필요하다고 생각합니다. 저는 대학생으로서 원하는 직무를 미리 경험하기 위해 10곳 이상의 기업에서 서포터즈 및 마케터로 팀 프로젝트와 온오프라인 마케팅활동을 해왔습니다. 제 취미를 살려 글을 쓰는 아르바이트인 기사와 블로그 콘텐츠를 작성하는 일을 2년 동안 꾸준히 하며 콘텐츠 생산력을 기를 수 있었습니다. 또한 제가 작성했던 소셜 콘텐츠와 아이디어를 인정받아 1년 동안 활동한 프랜차이즈 카페에서는 활동우수자로 상을 받고 유종의 미를 거둘 수 있었습니다. 이러한 내공들을 교보생명의 가족인 고객들의 자산을 지키기 위해 발휘하고 싶습니다.

사람이 재산임을 아는 저는 ''함께 일하고 싶은 사람''이 되고 싶습니다. 어느 곳이나 자신의 일에 애착을 가지고 주어진 일은 몰론 더 큰 발전성을 보이는 분들은 타인의 롤 모델로 여겨집니다. 처음 입사 후 1년간은 무엇이든 배우는 자세로 임하고 싶습니다. 저는 입사 1년차 새내기지만 고객들에겐 언제나 처음 만나는 교보생명의 전문가입니다. 그렇기에 발 빠르게 업무내용을 익히도록 고3의 마인드로 공부하겠습니다. 대한민국 대표 자산관리전문가 교보생명의 세계적 성장에 일조하기 위해 필요한 역량을 갖추고 자기개발을 꾸준히 하는 사원이 되겠습니다.