**[롯데백화점] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리 인턴**

**1. 지원동기**

[강렬한 첫 인상]

2014년 8월 롯데마트 김포공항점 주류, 음료 코너에서 매장 리뉴얼 아르바이트를 한 적이 있습니다. 처음 롯데몰을 본 순간 밖에서는 압도적인 규모에, 안에서는 깔끔한 인테리어에 큰 매력을 느낄 수 있었습니다. 어떤 관계에서든지 첫인상의 중요성은 두말할 필요가 없습니다. 특히나 중국, 일본, 대만 등에서 김포공항을 통하여 처음 한국에 입국한 외국인의 경우, 지하철을 타게 될 시 공항 외에 직접 맞는 한국의 최초 모습이 롯데몰이 될 수도 있겠다는 생각을 했습니다. 아마 대부분의 외국인 관광객이 처음 롯데몰을 보면 그 웅장함과 깔끔함에 한국에 대한 첫 이미지가 분명히 좋아질 것으로 생각합니다. 저는 이처럼 외국인 관광객들이 많이 찾는 롯데백화점에 입사하여 그들에게 다시 찾아오고 싶은 한국이라는 이미지를 심어주어 롯데가 아시아 유통업계 Top 3 기업이 될 수 있도록 이바지하고 싶습니다.

**2. 구체적 성장과정**

[Do something today that your future self will thank you for]

제 인생의 좌우명입니다. 미래의 너 자신이 지금의 나에게 고마워할 만한 일을 오늘 하라는 뜻입니다. 제가 5살 때 아버지께서 교통사고로 다리가 부러지셔서 회사를 그만두시고 개인주식을 시작하셨습니다. 어린 마음에 제대로 걷지 못하시는 아버지가 창피한 적도 있었습니다. 하지만 20년 가까이 하루도 빠짐없이 매일 컴퓨터 앞에 앉아 공부하시며 장부 정리를 하시는 아버지의 모습이 대단해 보였습니다. 저도 매일 헛되지 않게 살기 위해 계획을 세워 성실히 실천하는 것을 좋아하며 모든 일을 하기에 앞서 여러 번 생각해보는 신중한 성격입니다. 저는 매주 제가 가지고 다니는 다이어리에 일주일의 간략한 계획을 세운 뒤 내일의 할 일을 기록해 둡니다. 그리고 다음 날에 오늘 내가 한 일들을 적으며, 내가 어제 적었던 그 일을 했는지 적어보며 비교를 합니다. 물론 항상 계획대로 모든 일을 수행하지는 못하지만, 계획대로 된 날에는 그에 따른 뿌듯함을 느낄 수 있고, 계획대로 되지 않은 날에는 그날에 대해 한 번 더 돌이켜 볼 수 있는 시간을 가질 수 있습니다. 하루는 24시간으로 이 세상의 모든 사람 누구에게나 공평하게 주어집니다. 이 공평하게 주어진 24시간을 어떻게 잘 계획하고, 어떻게 그 계획을 성실히 수행해 나갈 것인지가 쌓이고 쌓여서 한 사람 인생의 운명이 바뀔 수 있다고 생각합니다. 저의 이런 성격은 일별, 월별, 연간 매출 매출목표를 세우고 이에 따른 활동을 진행하는 영업관리직무와 잘 맞는다고 생각합니다.

**3. 학업 외 열정적이었던 경험**

[새로운 도전, SMCOP 기획]

저는 SMCOP라는 모의기후변화회의에서 사무국원을 하며 새로운 도전을 해본 경험이 있습니다. SMCOP2013은 GCF(Green Climate Fund, 녹색기후기금) 사무국의 인천 송도 유치 1주년을 기념하여 2013년 11월 송도에서 열리게 된 모의 기후변화 당사국 총회입니다. 처음에는 지금껏 전혀 경험해 보지 못했던 분야에 대한 호기심과 더불어 직접 스태프가 되어 행사를 기획해 볼 수 있다는 사실에 기뻤지만, 한 편으로는 너무 문외한인 분야라서 걱정도 되었습니다. 하지만 저는 이 기회를 놓치고 싶지 않아 도전해 보기로 하였고, 그 선택은 저에게 너무나 값진 선물들을 주었습니다. 매일같이 기후변화 관련 이슈들과 기후변화 관련 국제기구, 용어 등과 더불어 제가 맡은 부속기구인 SBI에 관해 공부하였고, 대표단 선발 작업도 동시에 진행하였습니다. 그렇게 한 달을 매일같이 밤낮 가리지 않고 오직 회의 준비를 하며 보내다 보니 어느새 저희도 남 못지않은 지식을 갖춘 어엿한 사무국원이 되어있었습니다. 아무것도 모르고 시작한 제가 워크숍과 리허설에서 대표단 학생들에게 부속기구에 대해 영어로 설명을 해주고 질문을 받아서 대답해줄 수 있을 때의 기쁨은 정말 컸습니다. 저희의 이런 노력 덕분인지 모든 회의는 무사히, 기대했던 것보다도 훨씬 더 잘 진행되었고, 저희 회의의 최종목표였던 "Songdo Decision"이라는 결과물을 도출해 낼 수 있었습니다. 저의 이런 경험을 바탕으로 입사 후에도 모든 일에 적극 도전하는 모습을 보여 드리고 싶습니다.

**4. 직무 준비과정과 본인의 강점과 약점 설명 (실패 혹은 성공 중심의 사례)**

[역지사지]

저는 인턴경험을 통해 고객중심마인드와 책임감을 길렀습니다. 6개월간 코트라 캄보디아 프놈펜 무역관에서 CRM 업무를 담당하였습니다. 다양한 고객분들의 투자상담, 바이어 및 시장조사, 통관 문의 등에 응대하였습니다. 저는 세계 최빈국인 캄보디아라는 불모지에서 새로운 사업을 시작하려는 고객분들의 막막한 입장을 생각해보며 그분들에게 가장 도움이 될 만한 답변을 해드릴 수 있도록 고민하였습니다. 48시간 이내에 답변하는 것이 원칙이지만 저는 답변을 기다리고 있을 분들을 생각하며 정확한 정보를 24시간 이내에 신속하게 답변하는 것을 목표로 근무하였습니다. 저의 이런 노력 덕분인지 6개월 동안 답변기한을 넘기거나 부실답변으로 기록된 적이 한차례도 없었습니다.

[혼자서는 할 수 없는 일]

글로벌무역전문가양성사업단 팀원들과 함께 광저우 국제미용 박람회에 전시자로 참가하여 소통과 협동의 중요성을 배우며 좋은 성과를 낸 경험이 있습니다. 박람회 준비를 위해 역할을 나누어서 기업 및 물품선정, 시장조사, 소비동향, 마케팅전략, 중국어 번역 등의 모든 절차를 직접 준비했습니다. 시간이 지나며 팀워크도 점점 좋아지고, 준비가 조금씩 완성되어 가니 자신감도 생겼습니다. 사흘 동안의 박람회 동안 각자 맡은 바 제품 홍보와 상담에 최선을 다했고, 그 결과 약 $6,000 정도의 현장판매를 거두어 인터넷 신문에 나오기도 했습니다. 박람회를 준비하면서 서로 믿고 배려하며 팀워크를 다졌던 경험을 바탕으로 항상 남들과 소통하고 협력하는 인재가 되고 싶습니다.

**5. 입사 후 포부, 10년 동안의 회사생활 시나리오와 그것을 추구하는 이유**

[단기]입사 후 약 2년 동안 현장의 분위기를 파악하기 위하여 각 부서에서 어떤 일을 하고 있고, 다양한 이해관계자들이 어떤 식으로 일하고 있는지 알기 위해 노력할 것입니다. 전반적인 영업관리를 위해 각 부서의 특징과 문화를 이해하며 그들과 친밀한 관계를 형성하여 폭넓은 정보를 가진 사원이 되겠습니다.

[중기]그 동안 겪은 현장경험을 바탕으로 다양한 이해관계자들이 맘 놓고 일할 수 있는 원활한 영업환경을 조성하겠습니다. 이를 위해 현장직과 고위관리직 사이에 소통할 수 있는 다양한 소통 채널을 기획하여 현장에서 발생할 수 있는 문제점을 가장 빨리 해결할 수 있는 매뉴얼을 조성하겠습니다.

[장기]유통업계 아시아 탑 3가 된 롯데이기에 롯데백화점의 아시아지역 영향력과 파급력은 지금보다 훨씬 클 것입니다. 해외고객 매출 비중을 지금보다 최소 10% 이상 증가시켜 롯데백화점의 아시아 네트워크 확장에 기여, 롯데백화점이 아시아 탑 유통기업이 되도록 이바지하겠습니다.