**[SK텔레콤] 합격 자기소개서**

**1. 최근 5년 이내에 했던 경험 중 장애요인이 있었지만 이를 극복하기 위해 도전하고 노력했던 경험에 대해 구체적으로 서술하십시오. (700자 이내)**

[실패를 통해서 얻은 자신감]

지난 가을 산티아고 성지순례를 간 적이 있습니다. 피레네 산맥을 넘는 첫날, 중간에 먹을 것을 구할 곳이 없다는 것을 모르고 충분한 준비 없이 길을 나섰습니다. 수월하게 넘을 것이라고 자신했지만 짐은 생각보다 무거웠고, 산은 험준했습니다. 중간에 쉬다가 낯선 아주머니들이 견과류를 주었을 때는 아무것도 주지 못해서 눈물이 나기도 했습니다. 목적지에 도착하자마자 한숨이 나왔습니다. 앞으로 걸어가야 할 길은 많았고, 다시 돌아갈 수도 없었습니다.

그 날 이후, 지도를 통해서 쉴 곳을 미리 찾아보는 등 그날의 동선을 미리 정해놓았습니다. 그리고 쉴 때마다 체력상황에 따라 쉴 곳을 다시 정했습니다. 체력을 보충하기 위해 바나나, 사과, 초콜릿 같은 간식거리도 준비했습니다. 이러한 준비 덕분에 향후 험준한 산을 만나도, 40km가 넘는 강행군을 해도 첫날보다 수월하게 길을 걸을 수 있었고, 30일간 800km의 일정을 무사히 도보로 소화해낼 수 있었습니다. 이후 자신감이 생겨서 일정이 끝나고 혼자서 계획을 세워 바르셀로나와 마드리드도 관광했습니다. 혼자 여행하며 시야를 넓히고, 잊을 수 없는 추억거리를 많이 남겼습니다. 첫날 고생한 일을 통해서 처음에 어려움을 겪더라도 침착하게 사태를 파악한다면, 어떠한 어려운 상황이라도 해결할 수 있다는 것을 깨달았습니다. 도전정신을 가지고 위기를 극복하는 SKT인이 되겠습니다.

**2. 기존에 사용(활용)되던 방법을 개선하여 결과를 성공적으로 도출할 수 있었던 경험에 대해 구체적으로 서술하십시오. (700자)**

[내가 치킨을 사먹는다면?]

지난 학기 때 경제이론을 실제 사례로 설명하는 조별과제가 있었습니다. 어떤 사례가 좋을지 고민하다가 왜 소비자들은 배달앱을 통해 치킨을 시키는지를 이론으로 분석해보기로 했습니다. 처음에는 소비자들이 양도 적고 쿠폰도 주지 않는 배달앱을 사용하는지 이해가 되지 않았습니다. 문득, 나라면 어떨까라는 생각을 하게 되었습니다. 나의 생각을 보여주기 위해, 각각의 결정들을 구조화해서 선택하는 모습을 보여주자고 생각하게 되었습니다. 발표하는 날, 단순히 사례를 이론에 맞추어 증명하기보다, 선택지를 일일이 구조화하고 가상의 소비자가 선택한 항목들을 강조하여 나타냈습니다. 선택하는 과정을 보여주자, 나라도 저렇게 치킨을 샀을거라는 많은 학우들의 공감을 받을 수 있었고, 교수님께 좋은 평가를 받을 수가 있었습니다.

다른 조들이 하던 것처럼 사례를 이론에 끼워 설명했더라면 많은 공감을 얻을 수 없었을 것입니다. 모든 선택지를 표시해야 했기에 기존의 방법보다 과정은 복잡하고 많은 생각을 해야 했습니다. 그러나 이론을 바탕으로 생각하는 과정을 보여줌으로써 설득력을 얻을 수 있었습니다.

마케팅 업무도 새로운 방법을 통해 홍보를 하는 일도 있겠지만, 기존 방법을 조금만 개선하면 큰 효과를 거둘 수 있는 상황이 많을 것입니다. 여러 주체를 고려해 기존 방법보다 더 효과가 있는 방법을 도출해내는 SKT인이 되겠습니다.