**[SK하이닉스] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1. 자신에게 주어졌던 일 중 가장 어려웠던 경험은 무엇이었습니까? 그 일을 하게 된 이유와 그때 느꼈던 감정, 진행하면서 가장 어려웠던 점과 그것을 극복하기 위해 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)**

수능 직후, 19살 어린 나이에 영업에 뛰어든 것이 가장 어려웠던 경험입니다. 소극적인 성격을 바꿔보고자 사람들과 교류가 많은 일을 한 번 해봐야겠다고 생각했습니다. B2C 영업은 고객과의 커뮤니케이션이 필요하므로 단기간에 적극성을 길러줄 수 있다고 생각했습니다. 하지만 부족한 전자제품 지식은 판매하는 데에 가장 큰 걸림돌이었습니다. 밥솥을 팔 때 고무패킹 여부를 숙지하지 못해 잘못된 정보를 주었고, 혼란을 겪은 고객은 매장으로 불만 전화를 걸었습니다. 이때 고객의 감정을 추스르고, 요구하는 정보를 재전달하여 추후 재방문을 유도하는 것이 가장 어려웠습니다.

1. 다른 판매사원들을 찾아가 상세 정보를 얻고, 경쟁업체를 방문하여 같은 제품의 설명 방식을 비교했습니다. 제조회사별 카탈로그를 보고 200개에 달하는 가전제품의 특징과 위치를 숙지했습니다.

2. 고객에게 Happy Call을 걸어 불편했던 점을 묻고, 개선 의지를 보여주어 긍정적인 이미지를 심어주었습니다. 다가올 할인 정보를 알려주어 방문판매도 유도했습니다. 또한, 재고물량을 파악하여, 배송 과정에서 문제가 생기지 않도록 타 매장의 수량도 확보했습니다.

**2. 이제까지 가장 강하게 소속감을 느꼈던 조직은 무엇이었으며, 그 조직의 발전을 위해 헌신적으로 노력했던 것 중 가장 기억에 남는 경험은 무엇입니까? 개인적으로 더 많은 노력을 기울였던 일과 그 때 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)**

가장 소속감을 느꼈던 조직은 4년 동안 아르바이트를 했던 카페입니다. 여자 점주님께서는 아르바이트생들에게 항상 가족처럼 대해주셨습니다. 번화가에 자리 잡고 있어 가장 바쁜 저녁 시간에 일하는 저희를 위해서 직접 저녁을 해주셨고, 시험 기간이 되면 근무 시간에 공부할 자리를 따로 마련해주시기도 하였습니다. 직원을 사랑하고 매장을 사랑하는 마음을 느껴 매출을 올리기 위해 전략을 다양화했습니다. 그때 가장 기억에 남는 경험은 고객 VOC 관리입니다. 신입 아르바이트생이 결제 시 고객의 멤버십 카드를 부러뜨린 적이 있습니다. 이때 고객에게 제대로 응대하지 못하면 카페의 이미지는 하락할 것이고, 매출에도 부정적 영향을 끼칠 것으로 생각했습니다. 그래서 침착하게 교육 첫날 배웠던 ‘멤버십 카드 재발급’ 절차를 기억했습니다. 고객명, 전화번호를 입력받고 새 멤버십 카드를 발행하여 고객의 불편함을 줄였으며, 가장 낮은 자세로 고객맞춤 음료도 제공했습니다. 화가 난 고객은 만족하여 되돌아갔고, 그 날 겪은 일화를 개인 SNS에 올려 아르바이트생들에게 감사한 마음을 표현했습니다. 그 글 덕분인지 주말에는 손님이 더 많이 찾아왔습니다. 결과적으로, 인근 10개의 카페 중에서 주말 하루 매출 기준 500만 원을 꾸준히 유지할 수 있었습니다. 돌발상황에도 침착하고 유연하게 대응할 수 있는 능력을 기를 수 있는 경험이었습니다.

**3. 자신에게 요구된 것보다 더 높은 목표를 스스로 세워 시도했던 경험 중 가장 기억에 남는 것은 무엇입니까? 목표 달성 과정에서 아쉬웠던 점이나 그 때 느꼈던 자신의 한계는 무엇이고, 이를 극복하기 위해 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)**

인턴 동안, ‘적정기술 오픈 세미나’ 참가자 200명을 모집하는 업무를 받은 적이 있습니다. 하지만 학생들의 상상력을 자극할 수 있는 좋은 자리라고 판단되어 전략적인 홍보를 통해 400석의 포럼 공간을 가득 채웠던 경험이 가장 기억에 남습니다. 먼저, 목표 인원을 학생 300명으로 수정하고 홍보를 시작했습니다. 그 과정에서 가장 아쉬웠던 점은 전국의 5,000곳이 넘는 학교에 무작정 전화를 돌려 홍보 포스터 게시를 부탁했던 점입니다. ‘업무 완수를 위해 첫 단추를 성급하게 끼운 것’은 제 한계였습니다. 2주밖에 남지 않은 세미나 준비에 불안함을 느낀 것이 성급함으로 이어졌고, 이를 극복하기 위해서 ‘홍보 방법의 다양성, 협업’을 해야겠다고 생각했습니다. 전화기를 잠시 내려놓고, 빨리 처리할 수 있는 다른 디자인 업무들을 처리한 후, 인턴들을 불러 모아 도움을 요청했습니다. 그리고 실질적으로 세미나에 참석할 수 있는 거리의 학교들을 ‘지역’별로 나누어 인턴들에게 분배했습니다. 관심 있는 학생들에게 직접 정보를 주기 위해서 관련 학과나 동아리로 이메일을 보내기도 했습니다. 그 결과, 300명 이상의 학생들이 참가했고, 적정기술을 해외에 전파하는 ‘에코 다이내믹스 원정대’에 대한 문의전화도 잦았습니다.

