**[삼성전자] 합격 자기소개서**

**직무 : IM/CM 영업**

**1. 삼성취업을 선택한 이유와 입사 후 회사에서 이루고 싶은 꿈을 기술하십시오.(700자)**

「흐름을 잘 읽는 기업」

삼성은 미래 잘 예측하는 기업입니다. 전쟁 직후 의식주가 큰 문제일 때 제일제당과 제일모직을 설립하여 국민 생활 개선에 기여했고, 그리고 70년대 경제가 발전하면서 의식주 개선되고 문화 향유 욕구가 생겼을 땐 라디오, TV 등의 백색가전을 주력으로 삼아 성장을 이뤘습니다. 80년대 반도체를 필두로 하는 첨단산업을, 현재는 스마트폰 시장을 선도하고 있습니다. 이처럼, 삼성은 항상 미래를 예측하고 선도해 나가는 기업이라는 확신이 들었습니다. 저도 삼성에 입사해 제 역량을 최대한 발휘해 미래를 선도하는 인재가 되고 싶어 지원했습니다.

「최고의 영업관리자」

`기업은 수요가 있으면 생산하지 못하는 것이 없다, 기업의 성패는 생산이 아니라 마케팅에 달려있다`는 말처럼 삼성전자 영업 부서에서 최고의 영업 전문가가 되어 새로운 수요를 창출해 삼성전자의 발전에 기여하고 싶습니다.

입사 후, 단기적으로 제 직무를 철저히 이해하고 관련 지식을 습득하여 제가 맡은 일에는 대체 불가능한 인재가 되겠습니다. 또 제가 믿고 배울 수 있는 롤모델을 찾아, 삼성전자의 구성원으로서 나아가야 할 방향을 올바르게 설정하겠습니다.

장기적으로, 각 사업분야에 필요한 것이 무엇인지를 파악하여 영업분야 전반에 걸친 최고의 전문가로 발돋움하겠습니다. 또, 다년간 경험을 후배들과 나누며 삼성전자의 영업분야를 이끌어 나갈 새로운 인재를 육성하겠습니다.

**2. 본인의 성장과정을 간략히 기술하되 현재의 자신에게 가장 큰 영향을 끼친 사건, 인물 등을 포함하여 기술하시기 바랍니다. (1500자)**

「최고의 탐정에게서 얻은 영감」

셜록홈즈의 팬인 저는 `모든 답은 현장에 있으니, 항상 주변을 관찰하라`는 그의 말에 큰 영감을 받았습니다. 그 후 항상 주의 깊게 주변을 살피고, 문제점이 있다면 그 이유를 분석해, 기민하게 대응책을 찾았습니다. 또 분위기를 잘 파악해서 그 상황에 알맞은 행동을 정확히 인지하고, 사람들이 저에게 원하는 것은 말하기 전에 미리 처리하려고 노력했습니다. 그 덕분에 함께 일하는 사람들로부터 ‘너 센스 있다’는 말을 자주 들었습니다.

「최고의 팀플레이어」

락스타 서포터즈로 활동할 때, 팀장을 맡아 주도적으로 홍보활동을 기획하고 실행할 기회를 얻었습니다. 대학 인근에 위치한 지점 특성상 방학 때는 홍보효과를 보기가 쉽지 않아 첫 달 실적은 실망스러웠습니다. 성과에 대한 조바심이 날 때쯤, 팀원 두 명의 참여가 현저히 줄었습니다. 그 때문에 모든 팀원이 모여 의논하는 자리를 마련했고, 그 자리에서 활동이 미진했던 팀원이, 팀장인 제가 실적을 강요하는 것 같고 일할 때 감시 받는 듯했다고 말했습니다. 이에 저는, 의욕이 과한 부분이 있었음을 인정하고 다 같은 팀원이라는 마음으로 대하겠다고 약속했습니다. 그 후 아이디어 회의 때 제 생각을 관철하기보다는 서로의 이야기를 듣고 거기에 의견을 덧붙이는 방향으로 나아갔습니다. 그 결과 나중에 그들도 다른 팀원들처럼 열심히 참여하고 함께 더 나은 홍보방안을 모색했습니다. 그 중 고려대, 중앙대 등 어학당을 찾아가서 외국인을 타겟으로 한 한류연계상품을 홍보한 것은 기대이상의 반응을 보여 좋은 실적을 올릴 수 있었고, 노력을 인정받아 최우수 서포터즈로 선정되었습니다. 협업에 있어서 소통의 중요성과, 멀리 가려면 함께 가야 한다는 말을 되새기는 경험이었습니다.

「비행기는 떠나고」

눈 앞에서 비행기를 놓친 경험 이후 저는 새로운 습관을 갖게 되었습니다. 10개월 간의 해외봉사활동을 위하여 런던행 비행기를 타기로 한 날, 출국 심사 후 게이트까지 이동하는 시간을 미처 계산하지 못했습니다. 그 바람에, 여유있게 인천공항에 도착했지만, 배웅 나온 가족들과 조금 더 시간을 보내다가 늦게 출국 심사를 받았고, 제가 출국게이트에 도착하기 전에 비행기는 출발해 버렸습니다. 유럽 여행 경비로 모아둔 돈을 사용해 다음날 출발하는 값비싼 비행기표를 예약할 수밖에 없었고, 처음 만나는 봉사단체 사람들의 신뢰도 잃을 뻔한 경험이었습니다. 많은 반성을 했고, 사전에 체크하는 것의 중요성을 값비싼 수업료를 내고 배웠습니다. 이후 같은 실수를 반복하지 않기 위해, 여행갈 때나 일처리 할 때, 모든 사항을 더 꼼꼼하게 준비하고 실제 이벤트 전 꼭 한 번 더 확인하는 습관이 생겼습니다.

위 경험에서 얻은 분석력과 해결능력, 소통능력 그리고 꼼꼼함은 최고의 영업 전문가가 되기 위해 필수적인 요소라고 생각합니다. 고객과의 소통을 통해 니즈를 파악하고 이를 반영한 최적의 영업 전략을 기획, 실행하며 이후에는 꼼꼼함을 바탕으로 지속적인 CRM을 하여 삼성전자의 영업 부분의 최고의 인재가 되겠습니다.

**3. 최근 사회이슈 중 중요하다고 생각되는 한가지를 선택하고 이에 관한 자기의 견해를 기술해 주시기 바랍니다.(1000자)**

「영원한 우방도 적도 없다」

최근, 박근혜 대통령이 중국의 방문해 전승절 70주년 행사에 참석하였습니다. 열병식 행사 전날 시진핑 주석과 정상회담을 통해 '6자 회담 재개, 올해말 한중일 정상회담 개최'등의 의견을 모았고, 함께 중국으로 건너간 170명 규모의 경제사절단은 상하이 비지니스 포럼에 참여하여 FTA 이후 한,중 경제 공조를 밑그림을 완성시켰습니다.

이번 전승절 행사에서 주목해야 될 점은 우리나라의 전통적인 우방인 미국을 비롯한 일본, 유럽국가들의 정상은 한 명도 참석하지 않았다는 것입니다.

이전이었다면 한국의 정상도 여러 우방국가들의 결정에 발맞춰 전승절 행사에 불참했을 것이라 생각합니다. 그러나 기존의 정세를 뒤집을 만큼 한국에 있어 중국은 중요한 정치적, 경제적 파트너가 되었습니다.

정치적으로 중국은, 북한에 가장 큰 영향력을 행사할 수 있는 만큼 향후 대한민국의 발전에 큰 영향을 줄 통일문제에 키를 쥐고 있다고 생각합니다.

경제적인 측면으로, 중국은 우리나라에 있어 땔래야 땔 수 없는 관계입니다. 2014년 기준으로 우리나라 수출의 25.4%가 대중국 수출입니다. 관광업에서도 중국의 영향력을 날로 커져, 2014년 기준 약 613만명이 한국을 다녀갔습니다. 특히 중국관광객들은 소비가 커 일본관광객 대비 3배 이상의 경제 효과를 일으킵니다. 이렇게 중국의 영향력이 커져버린 시점에서 정치적으로도 이전과는 다른 행보를 해야 하는 것이 타당하다고 생각합니다.

이 예는 기업에게도 고스란히 적용됩니다. 경제 환경이 빠르게 변화하고 신규 경쟁업체가 앞 다투어 등장하는 시점에서, 많은 기업들이 경쟁력 확보와 체질개선을 위해 끊임없이 노력해야 합니다. 그 노력에는 신기술 확보가 필연적으로 들어가 있고, 수많은 특허가 맞물려 있는 이 시대에 전략적 제휴는 필수라고 생각합니다.

마이크로소프트가 아이폰의 실버라이트를 위해 협력 오랜 경쟁관계에 있었던 애플과 협력했던 것처럼 현대 기업의 발전과 존속에는 영원한 우방도, 적도 없다고 생각합니다.