**[스포카] 합격 자기소개서**

**직무 : Store Manager**

**1. 성장과정**

마케팅에 대한 관심은 한 외식업체의 브랜드스토리텔링 공모전에 참가하면서부터 깊어졌습니다. 당시 기업은 가정편의식(HMR) 브랜드의 다각화 전략에도 불구, 특정 브랜드로만 매출이 집중되는 문제를 안고 있었습니다. 3C 분석을 토대로 원인을 살펴보니, 소비자들은 7개 브랜드 간 포지셔닝 상의 차이점을 거의 느끼지 못하고 있었습니다. 저희 조는 이를 보완할 전략으로서 개별 브랜드의 정체성은 높이되 시너지를 활용한 ‘통합 브랜드 출범’을 제안했고, 더 나아가 이동식 게릴라 홍보, 대학잡지 이벤트 등의 IMC 방안까지 이끌어 내 장려상을 수상했습니다. 이를 통하여 시장과 소비자 인식상의 올바른 포지셔닝 관계를 연구하고, 수치 분석을 통해 유의미한 결과를 도출해내는 역량을 기를 수 있었습니다.

**2. 자기PR**

전략적인 사고를 바탕으로 타인을 이해시키는 것에 능합니다. 봉사단 사업부에서 근무 당시, 80여 개 대학에 봉사단을 소개한 뒤, 대학 홈페이지에 모집 공고 글 게시를 요청하는 업무를 맡았습니다. 처음 일주일간은 게시 건수가 5%도 채 되지 않았습니다. 전략 수정의 필요성을 느낀 저는, 대학별로 역대 봉사단원의 파견정보 DB를 참고해 홍보 방법을 재구상했습니다. 구체적인 자료와 수치를 바탕으로 한 대학별 맞춤 전략은 제대로 효과를 보기 시작했습니다. 그 결과 홈페이지 게시 건수를 약 53%까지 끌어올릴 수 있었습니다. 서비스의 활성화는 파트너와 이용자가 서비스를 제대로 이해하는 것에서부터 시작됩니다. 연령, 성별, 관심사항, 업종 등에 기초한 홍보 방법을 다각도로 연구해 도도를 더욱 활성화시키겠습니다.

**3. 성격의 장/단점**

한 대형 공연장에서 어텐던트로 약 4년간 아르바이트하며 고객중심 마인드를 기를 수 있었습니다. 공연별로 공연의 특이사항이 다 달랐기에, 공연주최측이 요구하는 사항을 명확히 이해한 뒤 내부에서 조정할 수 있는 능력이 필요했습니다. 매 순간 각 공연의 ‘서포터즈’라는 마음으로 임했고 이는 곧 공연 주최 측과 관람객 모두의 만족을 가져왔습니다. 이는 매장과 고객의 소통창구의 역할을 수행하는 스토어 플래너 업무에 대한 적응력을 높이고, 원활한 서비스 운영을 돕는 경쟁력이 될 것입니다.

반면, 불편한 상황이 연출되는 것이 싫어 타인에게 맞추려고 하는 성향이 종종 있습니다. 입사 후에는 상황을 객관적으로 판단, 팀에서 자신의 역할과 책임을 분명히 하여 더 높은 목표를 향해 함께 전진할 수 있는 팀원이 되겠습니다.