LG유플러스 합격 자기소개서

직무 : B2B영업

**'회사 및 직무에 대한 지원 동기'와 '해당 직무를 잘 수행하기 위해 어떤 준비'를 해왔는지 구체적으로 설명해주시기 바랍니다. 글자수 0 / 100자 ~ 1000자**

▼ 지원동기

저는 유플러스가 ‘도전적인 회사’기 때문에 지원했습니다.

유플러스는 통신시장의 안정적 과점사업자라는 것에 안주하지 않았습니다. 후발주자라는 핸디캡 때문에 역전이 불가능해 보이던 통신시장을, LTE라는 새로운 고지를 점령하며 선두의 아성을 위협하는 유플러스는 ‘영리한 도전자’입니다.

저는 지금까지 진취적인 삶을 살아왔고, 앞으로도 도전적인 미래를 추구하려고 합니다. 그런 저에게는 현실에 안주하는 선두기업보다 치열한 도전으로 쟁취하려는 유플러스가 훨씬 매력적이었습니다. 함께 역전의 신화를 쓰고 싶었고, 그 속에서 제가 중요한 역할을 해낼 수 있을 것이라는 자신감으로 지원하였습니다.

그 중 영업 직군은 도전과 그에 따른 성취를 즉각적으로 확인할 수 있는 직무를 맡습니다. 기업의 최전방에서 직접 경험할 수 있고, 상당부분 자율적 역량을 발휘할 기회가 주어지는 곳입니다. 이는 저의 성향과 가장 일치하고, 또 가장 능력을 발휘할 수 있는 곳이기에 선호하게 되었습니다.

▼ 직무 준비

영업의 기본인 소통/설득의 능력을 저는 수많은 집단 활동 속에서 길러왔습니다. 동아리에서 ‘약장수’이라는 장난스런 별명을 가졌던 저는, 공부에 흥미가 없던 소외계층 아이들을 설득하고 공부시켜 마이스터고에 진학시켰을 정도로 소통과 설득에 능합니다. 부회장, 밴드리더, 대표강사 등 활동했던 집단마다 제게 중요한 역할을 맡겼던 것은 제 소통능력의 척도라고 생각합니다.

영업기회 발굴을 위한 분석력/판단력은 경제학을 통해서 준비했습니다. 다만 강의실의 이론에 그치는 것이 아니라, 논문 공모전과 한국은행 통화정책대회, 창업대회 등 현실에 접목시켜 공부했고, 이를 통해 길러진 역량을 바탕으로 대회 수상을 하기도 했습니다.

그리고 보험회사에서의 인턴을 통해, 실제 영업 현장을 겪었습니다. 비록 상품은 다르지만 어떻게 고객에 접근하고 시장을 개척하는지, 고객의 니즈를 파악하고 자극하는지, 영업인으로서 어떻게 고객에게 만족을 주고 고객을 지속적으로 사로잡아두는지를 배울 수 있었습니다.

**당신의 진솔한 이야기가 궁금합니다. 주제에 구애받지 말고 자유롭게 본인을 표현해 주세요. 글자수 0 / 100자 ~ 500자**

저는 ‘역전의 명수’입니다. 27년의 시간 동안 크고 작은 역경 속에서, 도전과 역전을 통하여 성장해왔습니다.

저의 첫 도전은 중학교 시절이었습니다. 당시 저는 뚱뚱한 외모를 이유로 이른바 ‘왕따’로 따돌림을 당했습니다. 어린 마음에 큰 상처가 되었지만, 그 상황을 이겨내고자 다이어트를 시작했고 그 어린 나이에도 10kg을 감량해내었습니다. 더불어 아이들과의 접점을 찾아가며 조금씩 마음을 얻기 시작했고 마침내 이듬해, 그리고 남은 모든 학창시절 동안 매년 반장을 하는 역전극을 쓰게 됩니다.

이를 시작으로 도전은 계속되었습니다.

악보도 읽을 줄 모르면서 시작했던 재즈색소폰, 4개월에 불과했던 수험 생활, 혹한의 최전방 GOP에서의 군생활 도전 등 크고 작은 역경들에 끊임없이 도전했고, 많은 실패와 함께 수많은 역전을 일구어내며 성장해왔습니다. 앞으로도 계속 진취적이고 도전적인 삶을 추구하고자 합니다.