엘지유플러스 합격 자기소개서

직무 : B2C영업관리

**지원 동기 및 목표**

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

[고객이 먼저다.]

스마트폰 가입자 수가 4,000만 명을 넘어가며, 더 이상 휴대폰은 전화만을 할 수 있는 도구가 아닌 삶의 일부가 되었습니다. 그렇기에 통신사는 단순히 통신 서비스를 제공하는 것뿐 아니라 삶의 질을 향상시켜주는 역할까지 한다고 생각합니다. LG 유플러스는 LG Way를 모토로 C-포럼, 고객체험단 등을 운영하며 고객을 위한 새로운 가치창조를 우선으로 하는 기업입니다. 이는 모든 서비스와 상품은 고객의 만족이 최우선이어야 한다는 저의 가치관과 일치합니다. 또한, LG 유플러스는 고객의 만족뿐 아니라 직원의 만족까지 추구하는 기업이라고 생각합니다. 주변의 직장인들이 회사생활에 대한 불만을 토로할 때 LG 유플러스에 다니는 지인만은 직장으로부터의 행복감을 드러냈고 만족감을 나타냈습니다. 고객을 만족시켜주는 것은 바로 회사의 직원이고 그 직원들이 행복하지 못하다면 고객 역시 만족시킬 수 없다고 생각합니다. 그러한 점에서 LG 유플러스는 고객을 만족시킬 수 있는 준비가 되어 있는 기업이며 저 역시 행복하게 고객 만족을 위해 일할 수 있을 것이란 확신이 들었습니다.

[준비된 서비스 마인드]

B2C영업은 고객과의 접점에서 고객의 니즈를 파악하고 그에 따른 고객을 위한 움직임을 실천하는 직무로서 서비스 마인드가 중요시되기에 제가 가장 잘 할 수 있는 직무라는 생각을 했습니다. 저는 전공 수업 중 의사소통에 관한 수업을 들으며 고객과의 의사소통에 적합한 말하기 방법에 대해 배웠습니다. 또한 어린이 도서관에서 1년 반 이상 파트타이머 일을 하며 서비스 마인드에 대해 몸소 익힐 수 있었습니다. 얼마 전엔 도서관에서 어린아이가 옷에 오줌을 싸고 우는 일이 있었지만 저는 당황하지 않고 오줌을 닦아주며 우는 아이를 달래주었습니다. 잠시 후 자리를 비우셨던 어머니께서 돌아오시고, 놀라시며 거듭 고맙다고 말씀하셨고 저로선 서비스 마인드에 대해 다시금 생각해볼 수 있었습니다. 입사 후 저는 이러한 서비스 마인드를 바탕으로 고객 만족에 앞장서는 유플러스인이 되겠습니다.

**자기 소개**

**당신의 진솔한 이야기가 궁금합니다. 주제에 구애받지 말고 자유롭게 본인을 표현해 주세요. 글자수 493 / 100자 ~ 500자 글자수 493 / 100자 ~ 500자**

저는 LG유플러스에 적합한 인재라고 생각합니다.

먼저, 저는 누구든 잘 맞춰주는 성격을 가지고 있습니다. 저는 LH공사에서 토지계약 관련 일을 하며 거세게 항의하시는 계약자분들 때문에 경호원까지 배치된 험악한 상황 속에서도 계약자분들의 입장에 서서 그들을 이해하며 계약을 설득했고 90% 이상의 계약을 달성할 수 있었습니다. B2C 영업을 하면 제가 맡은 상권을 관리하며 다양한 점주들을 만날 수 있는데 저의 이러한 성격은 그들과의 우호적 관계를 형성하고 영업 이익을 극대화하는 것에 큰 도움이 될 것입니다.

또한 저는 팀웍을 이루며 창의적으로 일할 준비가 되어 있습니다. KT&G에서 잡스쿨링을 하며 마케팅 제안서를 팀원들과 작성한 적이 있었는데 당시 저희는 기존의 제품들에 대해 마케팅 방법을 고안하기보다는 새로운 제품을 출시할 것에 대해 논의했습니다. 그 결과 헤어 시장의 트렌드로 떠오르는 포마드를 시장에 출시할 것을 제안했고 상무님으로부터 큰 호평을 들을 수 있었습니다.