**[아식스] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리**

**1. 입사 후 포부**

<저의 입사의지를 어필하고자 포부부터 작성하겠습니다.>

고객중심을 기반으로 한 최고 서비스의 영업 관리를 통하여, 대리점의 수익증대에서부터 귀사의 전체 수익증대까지 책임지는 영업 관리자가 되겠습니다.

구체화되고 효율적인 영업계획의 수립과 담당 대리점의 체계적인 영업 관리 및 실적관리를 통하여, 업무 효율성 증대와 높은 실적, 더불어 고객 만족까지 이끌어 내겠습니다. 또한 ‘Running mate!’를 통한 신규시장 개척 및 발굴! 즉, 아식스의 핵심부문인 러닝과 마라톤 부문에 대한 역량집결을 통하여 러닝 시장 No.1 브랜드의 위치 유지와 스포츠용품 시장 3대 브랜드로서의 자리매김에도 힘쓰겠습니다.

‘고객은 나와 기업을 성장시키는 최고의 파트너다’, ‘고객은 단순히 영업을 넘어서 새로운 시장 개척에까지 영향력을 미칠 수 있는 사람이다’라는 마음가짐으로 영업 관리에 임하겠습니다. 본사와 고객과의 중간 다리이자 고객을 직접 접하고 마주하는 대리점의 역할 중요성을 강조하며, 고객을 대하는 태도에서부터 판매 영업 전략까지 세세하고도 효율적으로 전달 및 관리하겠습니다. 그저 대리점에 영업 전략을 전달하고 관리하는 것만이 아닌, 대리점이나 각종 인터넷을 통한 고객의 직간접적인 의견도 적극 반영하여, 고객의 불평불만 및 요구에 귀 기울이고 대처할 줄 아는 영업 관리자가 되겠습니다. 비록 고객과 직접적으로 마주하는 영업이 아닌 대리점을 통한 영업 관리이지만, 누구도 따라올 수 없는 고객에 대한 열정과 성실함으로 질적으로 최고 서비스의 영업을 선사할 것이며, 그로 인해 고객의 기대에 부응함과 동시에 고객 만족의 실현을 이끌어 내며 동시에 기업의 수익증대에도 이바지할 수 있는 영업 관리자가 되겠습니다.

 저 ‘원예원’을 믿고 귀사 아식스의 영업 관리를 맡겨주시기를 바랍니다. 감사합니다.

**2. 지원부문 본인의 역량**

<유럽인에게도 물건을 파는 친근함과 당찬 설득력>

스페인 바르셀로나로 홀로 배낭여행을 다니던 중 사람이 많던 시장에서 지갑을 통째로 잃어버린 적이 있었습니다. 말도 안 통하는 외국, 더군다나 영어도 잘 안 통하는 유럽이라 일반적으로라면 울고불고 난리가 나거나 당황하여 오도 가도 못하고 911에 도와 달라 전화를 걸었을 것입니다. 그러나 워낙 사람을 좋아하고 소통하는 것을 좋아하는 저는, 잃어버린 그 순간은 당황하였지만 바로 상황판단을 하여, 시장 입구에서 오고 가는 스페인 현지인들에게 온갖 보디랭귀지와 흙바닥에 그림까지 그려가며 설명해내어 저의 사정을 이해시키고 그들에게 제가 가지고 있던 목걸이와 조끼를 팔았습니다. 단순히 물건을 팔고 버스비와 지하철 비를 벌어 숙소로 돌아온 게 아닌, 그들의 인정도 받아 위급하면 전화하라던 그들의 연락처까지 받아내었습니다.

 이처럼 외국, 하물며 영어조차 통하지 않는 곳에서도 망설임 없이 사람들과 소통하고 이해시키는 저의 친화력과 약간은 뻔뻔하다 싶을 만한 당찬 설득력! 흔하지 않은 이런 저의 능력들이 귀사가 제게 맡겨주실 업무와 대리점의 업주들에게도 적용되어 귀사와 대리점의 업주들 모두 저의 친화력과 설득력에 매료되시리라 자부합니다.

 고객 각각의 특색에 맞춰 차별화된 영업 전략과, 친근함과 효율성을 겸비한 투철한 서비스 정신으로 고객을 설득하며 더 나아가 고객의 신의까지 얻어낼 수 있는 영업 관리를 하겠습니다. 즉, 고객의 기대에 부응하며, 저의 영업관리로 인해 고객에게 신뢰받는 기업을 만들어 드리겠습니다. 감사합니다.