**[CJ푸드빌] 합격 자기소개서**

**직무 : Store Consultant**

**1. CJ푸드빌과 해당 직무를 지원하게 된 동기 및 해당 직무를 잘 수행할 수 있는 본인만의 경쟁력을 기술해주세요. 단, 자신의 실제경험을 바탕으로 아래와 같이 직접/간접 경험으로 구분하여 작성하세요. (1000자 이내)**

Store Consultant는 외식업계에 대한 뛰어난 통찰력을 바탕으로 매장의 원활한 운영을 위해 점주와 머리를 맞대고 끊임없는 발전에 앞장섭니다. 본사와 가맹점이 함께 나아가야 할 방향과 비전을 제시하여 CJ푸드빌을 성공으로 끌어냅니다.저는 투썸플레이스에서 3년 넘게 아르바이트를 하면서 자부심과 보람을 느꼈기에 점주와 직원들의 마음을 이해하는 따뜻한Store Consultant가 되고 싶어서 지원했습니다.

경쟁력(직접 경험)1: 항상 Store Consultant의 마음가짐으로 매장 청결과 서비스 향상을 위해 노력했습니다. 고객 수요를 파악하여 판매량이 저조한 케이크를 쇼케이스 맨 위에 DP 했고, 텀블러와 프로모션들도 잘 보이도록 POS 앞에 놓았습니다. 발렌타인/크리스마스 등 매출이 급등하는 이벤트 날에는 머그잔에 초콜릿을 넣어 리본으로 묶는등 새롭게 장식했습니다. 이렇듯 요일/시간대/특정기념일 등 외부환경에 따라 차별화된 전략을 실천할 수 있습니다.

경쟁력(간접 경험)1: 타 지점을 돌아다니며 음료와 케이크의 맛을 비교해보고 부족한 부분을 재교육시켰습니다. 이렇듯 주인의식을 갖게 된 계기는 사람을 먼저 생각해주신 점주님 때문이었습니다. 근무자들을 위해 저녁을 챙겨주시고, 시험 기간에는 따로 학습 장소를 마련해주셨습니다. Store Consultant로서 어떻게 점주들과 Win-Win 할 수 있을지 알게 된 계기였습니다. 입사 후, 여성 SC로서 기죽지 않고, 좋은 관계를 유지하는 ‘부드러운 카리스마’를 가진 사원으로 거듭나겠습니다.

**2. CJ푸드빌 브랜드 중 경쟁력이 가장 크다고 생각하는 브랜드를 선택하여 아래 문항에 대해 기술해 주세요. (1000자 이내)**

1. [투썸플레이스]

치즈케이크 마니아입니다. 치즈 함량에 따라 식감과 맛이 달라집니다. 그리고 이러한 맛의 경쟁력은 브랜드의 가치입니다. 비단, 치즈케이크뿐만이 아닌 ‘요거생크림/체리치즈/쿠앤크’ 등 케이크는 투썸 플레이스의 자존심이며 경쟁력입니다. 요즘 소비 패턴은 점점 ‘가치소비화’ 되어 가격이 조금 비싸더라도 맛과 영양이 풍부한 합리적인 소비를 합니다. 우리나라는 미국 다음으로 커피를 많이 찾고, 맛의 다양성에도 열린 자세를 가졌습니다. 커피와 디저트는 떼어낼 수 없는 ‘보완재’이기 때문에 두 가지 품목에서의 수요 증대로 투썸플레이스의 매출은 지속적으로 오를 것입니다.

이미 맛과 모양, 서비스 측면에서 고객을 사로잡은 투썸플레이스는 이제 ‘친환경’ 전략으로 돌입할 때입니다. 단기간에 텀블러/머그잔사용을 늘릴 수는 없으므로 기업 측면에서 변화를 선도해야 합니다. 그래서 생각한 것이 자연으로 되돌아가는 그릇을 이용하는 ““ECO-브랜드””입니다. 커피와 디저트류, 빙수를 포장해 갈 때 전자레인지/오븐에서 사용 가능한 낙엽과 같은 식물성 물질로 만든 친환경 용기를 자체 개발하는 것입니다. 탄소 저감 효과 외에도 차별화된 브랜드 이미지로 구축될 것입니다.

