**[대원제약] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1. 지원동기 및 입사 후 포부(400~600자)**

<호박 같은 영업인>

고객들은 저에게 호박과도 같다고 합니다. 호박은 못생겼지만 버릴 것이 없는 채소류의 보석입니다. 3년간의 영업사원을 통해 거리에서 시작해 우수사원이 되기까지 많은 고객을 상대하며 얻은 고객 응대 노하우, 매출에서는 필히 달성하고 했던 굳센 의지, 목표를 주별·일별로 나누어 실행했던 계획성, 조직원과 함께 최고의 매장을 만들어 적극적으로 임했던 사회경험을 통해 영업인에 대한 꿈을 키워왔으며, 점차 건강을 중시하는 사회 환경 속에서 인류의 건강을 위해 뚜렷한 비전을 가지고 투자를 통한 신약개발을 하는 대원제약의 구성원에 대한 욕심과 자부심을 느끼고 일하는 영업을 통해 인정받는 직원이 되고 싶어 지원하게 되었습니다.

입사 후 1년 대원제약의 제품과 규정에 대해 정확히 숙지하고 배우겠습니다. 회사와 선배님들이 만들어온 신뢰를 지키고 성과를 창출하기 위해 기본에 충실한 신입사원이 되겠습니다. 이후 ‘BIG DAEWON 5000!'의 비전을 달성하기 위해 조직의 목표를 정확한 인식하고 담당 지역의 마스코트가 되어 매출목표를 달성하는 영업인이 되겠습니다.

**2. 생활신조 및 성격의 장단점(400~600자)**

[진인사대천명]

매사 일을 하는 데 있어 포기하지 않고 배우며 성장해 왔습니다. 중국어를 몰랐지만, 중국학교 입학을 통해 문화와 언어를 배우고 우수한 성적으로 졸업하고, 학생들을 위한 전교 회장이 되었고, 3년간의 계약연장을 통해 영업을 할 수 있었던 이유는 맡은 일에 대한 열정과 근성이 있었기 때문입니다.

[못생기지 않은 호박맨]

사람을 마주함에 있어 정직과 진심으로 소통하고 솔직한 모습으로 인해 호박이라 불립니다.

때론 무언가 의도를 가진 것으로 오해를 받아, 환한 웃음으로 상대방을 마주하되 눈을 마주 보고 소통하고 진지한 모습을 강조합니다.

반대로 사람과의 관계를 중요시하여 타인의 시선과 행동에 대해 민감하게 반응합니다. 이를 고치기 위해 타인의 본모습을 보며 함께 있는 순간에 집중하며 보완하고 있습니다.

[게임의 법칙을 바꾸다]

지난 영업활동을 통해 저만의 단점을 영업에 있어 차별화된 경쟁력으로 만들 수 있었습니다.

고객과 소비자의 행동패턴을 분석하여 POP 및 제품의 위치 변경을 통해 고객에게 더욱 편리한 쇼핑환경 제공하고, 관점전환능력 향상을 통해 협상하여 매출을 올리고 목표달성을 할 수 있었습니다.

**3. 본인이 해당직무를 잘 수행할 수 있는 이유와 해당직무에 대한 본인의 Vision(400~600자)**

[불요불굴의 영업인]

영업을 통해 목표에 입각하여 매출을 달성하였고, 다양한 고객을 만나며 사람과의 관계 형성에 노하우를 가지고 있으며, 사회봉사활동을 통해 타인에 대한 배려와 협력에 탁월합니다.

첫째. 기획력과 분석력을 통해 고객의 마음을 읽는 영업인이 되겠습니다. 상권의 특성과 고객의 구매습관에 따른 패턴을 정확히 조사하여 100만 원의 아르바이트생이 4,000만 원의 매출을 달성한 경험을 통해 정확히 분석하고 실행하여 목표를 달성하는 영업인이 되겠습니다.

둘째. 고객의 목소리를 두려워하지 않겠습니다. 과거 영업사원일 때 불만족 고객과의 소통을 끊임없이 하였습니다. 이는 차별화된 고객서비스 제공을 위해 듣지 못하는 소리를 듣고 개선해 단골손님을 만든 경험을 통해 담당지역의 믿음과 신뢰를 받는 대원제약의 영업인이 되겠습니다.

[대원제약 일등 영업인]

훌륭하고 뛰어난 선배님들을 보고 배우며 성장하겠습니다. 또한, 대원제약의 영업인으로 부끄럽지 않도록 꾸준히 자기 계발을 하겠습니다. 특히 목표에 수동적인 자세가 아닌 진취적인 자세로 거래처와의 관계를 돈독히 하여 목표를 달성하고 회사와 함께 성장하는 기쁨을 누리겠습니다. 점차 성장하는 기간 속에서 15년 뒤 대원제약 영업본부장의 비전을 수립하고 달성하여 많은 후배의 본보기가 되고 멘토가 될 수 있는 대원제약의 영업인이 되고 싶습니다.

**4. 조직(회사, 학교, 부서, 동아리 등)의 구성원으로서 목표달성을 위해 노력한 경험과 힘들었던 갈등상황 극복 방법**

<마부위침(磨斧爲針) - 하고자 하는 의지>

신규매장의 오픈을 알리기 위해 본사에서는 고객 판촉용 전단과 물티슈를 보내주어 고객에게 배포하였습니다. 그런데 고객이 전단은 버리고 물티슈만 챙겨가기 시작했습니다. 더 큰 문제점은 실제 매장의 위치를 몰라 전화로 물어보는 문제가 발생하였습니다. 반드시 고객에게 매장을 알리고 혜택을 전달해 주고 싶었습니다. 본사에 문의해보니 지점이 많아 개인의 지점으로 물품을 제작하기에는 비용적인 문제가 있다고 하였습니다. 그렇다고 이전처럼 내버려둘 수는 없는 문제였습니다. 특히 회사를 알리면서도 동시에 매장을 홍보할 방안이 필요했습니다. 매장 내 쇼핑백 및 포장 등 여러 가지 방법으로 시도하던 중 전단과 물티슈를 하나로 만들고 물티슈 위에 A4용지를 1/4로 잘라 매장위치 및 전화번호를 붙여 배포하니 이전 대비 전단을 버리는 횟수가 확연히 줄어들기 시작했고 매장의 위치를 한눈에 확인할 수 있다는 반응을 보였습니다. 문의전화는 이전比 40%로 줄였으며, 매장을 성공적으로 알려 내방고객의 40%가 증가하는 큰 수확을 얻게 되었습니다. 작고 사소한 일에 집착하는 모습에 주위 동료들이 꾸중이 있었지만, 이를 통해 지점이 활력을 되찾고 성과를 창출하고 인정받을 수 있어서 보상되었습니다.

**5. 자신의 경험 중 가장 도전적인 일과 성공/실패 여부, 그리고 그 경험을 통해 배운 점**

<100만 원의 아르바이트생 4000만 원의 직원이 되다.>

아르바이트는 정식직원이 아니기에 목표 금액이 존재하지 않았습니다. 보조역할만 수행하면 되었습니다. 하지만 지점의 직원이기에 목표를 달성하는데 이바지하고 싶었습니다. 하지만 월평균 100만 원의 매출로는 도움이 되지 못하여 영업력을 키워야겠다고 판단하였습니다. 출근 전·후 상권을 돌아다니며 업종과 관계없이 고객의 구매습관과 패턴을 관찰하였습니다. 매출을 올리고 더 나은 고객감동을 전달하기 위함이었습니다. 또한, 단기적인 매출향상이 아닌 장기적인 관점에서 고객과의 관계를 형성해 단골을 확보하여 매출을 유지하였습니다. 반면 불만족 고객과는 진솔한 사과와 더불어 대면을 통해 현장의 목소리를 메모하고 하나씩 개선하였습니다. 1년 뒤 지점 매출의 20%인 4000만 원을 책임지는 직원이 되었습니다. 아르바이트 최초로 금액 달성하고 부산지역 1등 및 전국 3등을 하여 인생에 있어 가장 도전적인 경험이 되었습니다. 영업을 통해 어떤 일이든 나의 일이라 생각하며 임하였고, 매사에 목표에 입각하여 효율성과 효과성을 중시하는 사람이 되어 자연스럽게 영업인에 대한 기본자세를 갖추게 되었습니다.