**[동원F&B] 합격 자기소개서**

**직무 : 식품유통영업**

**전공학습이나 소위 스펙쌓기와 무관한 일 중, 가장 흥미있게 한 활동은 무엇이었는지와, 그 이유를 구체적으로 서술하세요 (600자)**

[헤비메탈 파워 드러머]

대학에 입학하자마자 가입했던 밴드동아리 활동입니다. 평소 헤비메탈 같은 무거운 음악을 즐겨들었지만, 고등학생 시절에는 그런 곡들을 선곡 수 없었을뿐더러, 실력 또한 부족했기 때문입니다. 대학에서 밴드동아리에 가입한 후, 예전부터 하고 싶었던 음악을 소화하기 위해 꾸준히 실력을 쌓았습니다. 1주일에 한 번씩 선배들에게 레슨을 받고, 수원에서 서울까지 오가며 주 1회씩 프로 드러머에게 레슨을 받기도 했습니다. 그럼에도, 메탈곡들을 바로 공연할 수는 없었습니다. 밴드는 여러 사람으로 이루어진 팀이었기 때문에 추구하는 음악의 색깔이 같은 멤버들이 존재해야 합니다. 신입생 때는 팀을 꾸리지 못했기 때문에 어쩔 수 없이 대중적인 곡들을 선곡했지만, 돌아보면 이 시기에 여러 장르의 음악을 접했고, 그것이 저의 역량을 더욱 발휘할 수 있게 하는 밑거름이 되었던 시기였습니다. 시간이 흘러 동아리에서 마음이 맞는 팀원들을 꾸릴 수 있게 되었고, 결국 메탈곡으로 공연을 하는 데에 성공했습니다. 뜻한 바를 이루려 한다면 먼저 꾸준히 역량을 기르고, 성향이나 마음이 맞는 팀원을 만나는 것이 중요하다는 것을 알게 된 경험이었습니다.

**실패 혹은 위기를 극복한 경험을 기술하고 이를 통해 배운점이 무엇인지,   
또 이런 경험을 인생에서 어떻게 활용할 수 있을지 서술하세요(600자)**

[뛰어드는 패기]

밴드 동아리 회장을 맡았을 때, 이 동아리가 지속적으로 운영되기 위해선 좋은 신입생들이 필요하다는 생각을 했습니다. 신입생들을 모집할 수 있는 가장 효과적인 방법은 바로 새로 배움터 공연을 하는 것이었습니다. 이전 회장이 이미 각 단과대 회장들과 공연 하기로 협의했다고 했지만 막상 뚜껑을 열어보니, 공연이 확정된 곳은 단 한 곳뿐이었습니다. 다른 단과대에서도 공연을 성사시키기 위해 직접 발로 뛰어, 각 단과대의 새로 배움터 회의에 참석하여 동아리를 홍보했습니다. 그렇지만 홍보만으로 공연을 유치하는 것은 어려웠습니다. 그래서 단과대 회장들과 협상을 했습니다. 새로 배움터 공연을 하게 해 준다면, 2학기에 있는 학술제 공연을 비용 없이 해 준다는 조건을 걸었고, 결국 단과대 4곳에서 공연을 하게 되었습니다. 그 결과 많은 신입생이 동아리에 지원했고, 그만큼 좋은 신입생들을 선발할 수 있었습니다.

이 경험을 통해, 주어진 문제를 해결하기 위해서는 직접 뛰어드는 것이 필수라는 것을 알게 되었습니다. 회사 생활에서는 돌발 변수가 더욱 많을 것으로 생각합니다. 여기서 얻은 깨달음을 항상 명심하며, 어떠한 문제를 만나도 헤쳐나가는 동원맨이 되겠습니다.

**동원그룹과 본인이 지원한 회사에 대해 본인이 가지고 있는 이미지와 느낌을 자유로이 서술하고, 지원동기를 쓰세요(600자)**

[기본에 충실한 회사]

동원이라 하면 바로 떠오르는 것이 '참치의 대가'입니다. 참치는 간단하게 먹을 수 있을뿐더러, 소비자의 기호에 맞게 다양한 종류로 시중에 유통되고 있기 때문에 상당히 매력적인 식품입니다. 그리고 동원은 참치 시장에서, 약 70%의 점유율로 독보적인 1위를 달리고 있습니다. 참치뿐만 아니라 동원은 이미 종합 식품 시장에서 우위를 가지고 있지만, 2015년 경영 핵심전략을 'back to basic'으로 내걸었을 정도로 기본에 충실한 회사라는 느낌을 받았습니다. 이는 뼈대가 탄탄해야 많은 살을 붙일 수 있을 것이라는 저의 신념과 일치합니다. 시장 우위를 가진 상태에서 기본까지 더욱 공고히 한다면 추후에 개발되는 신제품도 시장에 쉽게 연착륙할 수 있을 것입니다. 이러한 동원의 우수한 제품들을 소비자들에게 유통하는 징검다리 역할을 맡아, 동원의 이익 극대화에 이바지하겠습니다. 더 나아가, 글로벌 시장으로 도약하는 동원의 엔진이 되겠습니다. 이를 위해 국내뿐만 아니라 해외시장의 소비자들의 니즈와 현지문화를 항상 파악하여, 준비된 동원맨이 되겠습니다.

**지원직무 수행을 위해 필요한 역량(지식, 스킬, 태도)은 무엇이라고 생각하는지 서술하세요   
2)본인이 요구 역량을 함양하기 위해 어떤 노력을 해 왔는지 구체적 사례를 중심으로 서술하세요(1500자)**

[고객 중심적 사고, 차별화 전략]

영업이라는 직무에서 가장 중요한 것은 '고객 중심적 사고'와 '차별화된 전략'이라고 생각합니다. 고객의 다양한 니즈를 파악하여 그에 알맞은 제품을 제시하는 것은 영업의 뼈대이며, 남들과는 다른 차별화된 전략은 살점이 된다고 봅니다.

저는 대학생 시절, 중고폰 개인 딜러로 활동하며 직접 영업을 해 보았습니다. 스마트폰 시장에 대한 지식, 모바일 기기에 관한 관심, 그리고 사람 만나기를 좋아하는 저의 성격이 어우러져 재미있게 일을 했습니다. 스마트폰 가격이 저렴해진 날에는 많은 중고기기가 매물로 나왔고, 평균 시세보다 낮은 가격으로 나온 매물이 많았습니다. 이때, 기기를 매입해서 다시 원래 시세대로 매각하여 수익을 남기는 것으로 딜러를 시작하게 되었습니다. 처음 딜러를 시작하면서 어떻게 하면 수익을 많이 낼 수 있을지를 고민해 본 결과, 각 니즈를 만족시키면 될 것이라는 결론이 나왔습니다. 고객들은 단가가 높은 업체에 기기를 매각하기를 원했고, 납품을 받는 거래처에서는 불량 없는 기기들을 안정적으로 수급 받기를 원했습니다. 그래서 타 업체들의 단가표를 매일 분석하였고, 거의 최고수준으로 단가를 책정했습니다. 이런 식으로 고객의 니즈를 만족시키는 것을 우선시하였습니다. 그리고 다른 업체들과는 다른, 차별화된 전략으로 기기를 매입했습니다. 고객이 정식 A/S 센터에서 기기에 이상이 없다는 확인서를 받아 오면, 1만원을 추가로 지급하는 방법이었습니다. 이 전략을 통해 기기의 불량률을 낮출 수 있었고, 자체적인 검수를 통해 거래처의 니즈도 만족시킬 수 있었습니다.

고객의 입장에서 먼저 생각을 하였고, 여기에 저만의 차별화된 전략을 더하여 서로가 윈윈하는 결과를 낳았습니다. 고객들은 보장된 단가에 만족하였고, 일부는 단골 고객이 되기도 했습니다. 그중에서는 휴대폰 매장을 운영하는 점주들도 더러 있었기에 기기들을 좀 더 안정적으로 매입할 수 있었습니다. 꼼꼼한 검수를 거친 기기들의 안정적인 공급이 가능해지자, 거래처를 선택하여 기기를 납품할 수 있을 정도의 위치가 되었고, 초기 자본금 대비 600%라는 성과를 2년 만에 내게 되었습니다.

"고객 없이는 기업도 있을 수 없다." 동원의 가장 소중한 자산은 바로 고객이라고 생각합니다. 동원에 입사한 후에, 고객 중심적인 사고를 통해 뼈대를 튼튼히 하고, 차별화된 전략으로 살점을 붙일 수 있는 사원이 되겠습니다.

