**[E1] 합격 자기소개서**

**직무 : 경영지원**

**1. 본인의 가치관/생활신조/성격/장점/재능을 구체적으로 작성하여 주십시오. (1000자)**

[혼자 있을 때 자유롭고, 함께 있을 때 조화로운]

저희 부모님께서는 모두 학생을 가르치는 직업이셨기 때문에, 그 덕분에 저는 어릴 때부터 항상 바른 생활 습관과 성실함을 자연스럽게 가질 수 있었습니다. "남들보다 더 해야 더 잘할 수 있다" 저희 어머니께서 좋아하시는 말입니다. 어머니는 절대 아침을 거르지 않게 하셨고, 숙제가 밀리는 것을 용납하지 않으셨으며 테니스, 수영, 피아노, 미술 등 다양한 종류의 경험을 하게 해주셨습니다. 저는 어떤 종류의 배움이든 새롭게 익혀나가는 것을 매우 즐기는 성격입니다. 또한 어릴 때부터의 다양한 경험들은 제가 살아가면서 많은 사람들과 소통하는데 큰 도움을 주었습니다. 아버지께서는 대학에서 학생들을 가르치시기 때문에 예의범절을 매우 중요하게 생각하셨고, 미리 준비하여 약속 시간에 절대 늦지 않고 신뢰를 잃지 않게 행동하는 것의 중요성을 저에게 매번 강조하셨습니다. 외동이어서 그런지 저는 단체에 소속감을 많이 느꼈고, 어디든지 항상 잘 적응하였습니다. 단체로 하는 구기운동을 매우 좋아하여 고등학교 때는 농구, 대학교에 진학해서는 경제학부 야구팀에 들어가서 팀워크를 기를 수 있었습니다.

[다시 만난 나]

군대에서 저는 인생에 있어 소중한 경험을 가지고 다시 사회로 나왔습니다. 저는 헌병 크루 근무였기 때문에 매우 불규칙적인 생활을 하였습니다. 저는 군대에서의 시간을 알차게 보내고 싶어 전공과 자격증 공부를 시작하기로 마음먹었습니다. 부대 내 독서실에서 밤을 새보기도 했고, 사이버지식정보방에서 이메일로 사회에 있는 친구들과 스터디도 하였습니다. 힘든 상황을 기회삼아 몸을 가꾸며 동시에 주어진 근무와 학업도 게을리 하지 않으려 노력하였습니다. 제대 후 돌이켜보았을 때 그런 힘든 상황 속에서도 즐겁게 목표를 향해 정진했던 그 때의 경험은 지금 상대적으로 편한 생활을 하고 있는 지금의 자신을 반성하게 만들었습니다. 군에서의 그런 노력은 지금의 저를 더욱 성실하고 자신감 있게 나아갈 수 있는 원동력을 주고 있습니다.

**2. 당사에 지원하게 된 동기와 입사 후 본인의 포부를 구체적으로 작성하십시오.**

[Break the status quo]

고등학교 시절, ‘하이스쿨뮤지컬’이라는 미국 고등학교 배경의 영화를 보았습니다. 그 영화에서 ‘현상유지’를 의미하는 ‘Status quo’라는 말을 처음 듣게 되었습니다. 영화의 주인공 또한 현상 유지에서 벗어나 자기 계발을 하고 싶은데 주변에서 하지 못하게 한다는 내용의 노랫가사에서 깊은 인상과 자극을 받았습니다. 개인이 자기 계발을 통해 성장해나가듯이 기업도 지속적으로 성장하고, 그 성장은 현상 유지로는 부족하다고 생각합니다. 저는 대학교 신입생 때, 삼성서울병원 의료봉사활동으로 1년 간 무료음료서비스 파트에서 일했습니다. 몇 달 동안 같은 루트에서 봉사를 하다 보니 작은 변화로 더 나은 서비스를 할 수 있는 길이 보였습니다. 그래서 시간대별, 종류별로 음료수 수요를 파악해 수량과 서비스 루트 변경을 제안하였고 더 큰 만족을 이끌어내었습니다. 이렇게 발전을 이루어내는 길을 모색하는 것을 즐겨온 저에게 주도적인 도전과 강한 실행력을 중시하는 E1은 큰 매력으로 다가왔습니다.

[에너지를 주는 사원]

많은 조직에 소속되고 다양한 소통을 해오면서 긍정적인 에너지를 가진 사람이 조직에 좋은 영향력을 끼치는 것을 보았고 저도 그런 사람이 되고자 노력하고 있습니다. 실천리더십이라는 수업에서 '코칭'실습을 해보았는데 경청과 긍정적이고 살아있는 눈빛, 표정이 에너지를 만드는 것을 배우게 되었습니다. 저 또한 단순히 일만 잘하는 신입사원이 아닌 E1에게 에너지를 주는 신입사원이라는 평가를 받고 싶습니다.

[사업 기획 전문가]

빠르게 업무에 적응하여 급변하는 전세계 경제 환경 속에서 신규 시장을 분석하고 에너지 동력을 개척해내겠습니다. 올해 현대파워텍 영업기획팀에서 일하면서 데이터베이스에서 잠재 고객사를 선별하여 분석하는 작업을 해보았습니다. 제가 가진 인간적인 에너지와 업무 역량을 바탕으로 불확실성이 가득한 에너지 시장에서의 수요에 대응하여, 신규 고객과 새로운 가치를 창출해내고 싶습니다.

**3. 어떤 문제에 대해 체계적인 계획을 세워 해결했던 경험을 작성해 보십시오.**

[한 팀의 ‘감독’]

저는 신입생 때부터 경제대학 야구팀에서 활동하였고 전역 후 2014년, 팀 대표인 감독직을 맡게 되었습니다. 감독에게는 팀 일정 계획이나 라인업 결정권뿐만 아니라, 예산 및 홍보 기획 등 프로야구 감독보다도 더 많은 권한과 그에 따른 책임이 존재하였습니다. 당시 저희 팀은 신입 팀원과 예산이 매우 부족하였고, 급한 인수인계로 인해 운영이 힘든 상태였습니다. 저는 기울어가던 팀을 위해서 총체적인 리빌딩을 하기로 마음먹었습니다.

저의 기본적인 전략은 저 자신이 본보기가 되는 것이었습니다. 대표인 제가 선배, 후배들에게 모범이 되자는 마음가짐으로 단 한번도 팀 행사나 경기에 지각하지 않았고 팔로워들의 작지만 많은 변화를 이끌어내었습니다.

또한 팀원들의 자발적인 참여를 이끌어내기 위한 다양한 컨텐츠를 만들어내었습니다. 엑셀을 이용해 개인과 팀 기록을 세세히 기록하고 결과물을 공유해 지금까지는 없던 콘텐츠로 구성원의 흥미를 높였습니다. 단체연락보다는 개인적으로 일일이 연락하여 경기나 행사 시 참여를 최대로 이끌어내기도 하였습니다. 또한 모집 일정에 맞추어 홍보 동영상을 기획하고, 스피드건으로 구속을 재어주는 축제 부스를 만들어 대외적으로 많은 홍보 활동들을 실행에 옮겼습니다. 이러한 활동들을 바탕으로 예산 기획서를 작성하였고, 학생회로부터 많은 액수의 우수동아리 지원금을 받을 수 있었습니다.

[팀과 나의 동반 리빌딩]

비록 사회에 비하면 작은 조직이었지만 많은 권한과 그에 따른 책임을 지며 제가 사랑하는 팀의 리빌딩을 위해 열심히 계획하고 노력했던 지난 한 해 동안 저도 팀과 함께 성장할 수 있었습니다. 팀 일정과 기록을 작성한 엑셀 파일이나 학생회에 보고할 예산 기획서를 자주 다루어 서류 작업이 능숙하게 되었습니다. 또한 팀원들과 함께 우승을 위해 발휘했던 팀워크는 제가 새로운 인연이나 조직에 잘 적응하게 해주는 원동력을 주었습니다.

**4. 어떤 사안에 대해 이해관계자들과 우호적 관계를 형성해 본 경험을 작성해 보십시오.**

[함께 달린 한여름의 아우토반]

저는 2011년 여름, 1달 간 독일을 캠핑카로 여행하면서 적극적인 소통의 중요성을 배웠습니다. 중학교 친구들과 저는 대학 생활에서 무언가 특별한 기억을 남기고자 캠핑카 여행에 도전하기로 결정하였습니다. 여행을 계획하던 중, 독일 하노버에 계시는 친구의 친척 분께서 가이드를 맡아주신다고 하셨습니다. 그런데 계획을 세우다보니 처음 만나는 그 분의 9살 아들과 친구의 친척 누나까지 처음 만나는 일행들도 함께 여행하게 되었습니다.

독일로 출발하기 전, 처음 만나는 일행과 1달간 캠핑카라는 좁은 공간에서 함께 지내며 여행을 즐길 수 있을 지 걱정이 들었습니다. 결국 핸드폰 연락도 서로 불가능한 외국에서 서로에 대해 관심을 주지 않고 서먹하게 대한 탓에 혼잡한 쇼핑몰에서 일행 한 명을 잃었다가 다시 찾기도 하였습니다. 뿐만 아니라 일정이 정해져 있지 않은 캠핑카 여행이었기 때문에 어떤 관광지에서 더 머물지에 대해서도 일행 간의 생각 차이와 갈등이 빚어지기도 하였습니다.

하지만 우연히 북해의 멋진 일몰을 보며 저와 일행들은 그간 서로 서먹하게 행동한 것을 반성하며 이야기를 나누었습니다. 그날 이후부터는 이동 시에는 항상 일행에게 행선지를 알려주고, 서로 떨어졌을 때 만날 장소도 미리 정하기로 약속하였습니다. 고된 캠핑의 일거리를 나누다보니 팀워크와 동질감도 깊어져 서로 선호하던 일정도 양보하고 합의점을 찾아나갔습니다. 한국말을 못하던 9살 동생도 이제 저를 ‘형’이라고 부르기 시작하였습니다.

캠핑카 여행은 처음 만난 인연임에도 함께 여행을 즐기며 생활하게 된 일행들과의 적극적인 소통이 중요하다는 것을 다시 한 번 깨우치게 해주었습니다. 여름의 뜨거운 태양 밑에서 아우토반을 달렸던 그 여행은 이후 제가 군 복무, 복학, 스터디 등에서 새로운 인연을 만나고 자신감을 가지고 소통하는데 밑거름이 되었습니다. E1에서도 새로움에 두려워 않고 도전하는 저의 모습을 펼쳐 보이겠습니다.

**5. 다양한 경로를 통해 필요한 자료 및 정보를 수집하고, 이를 신속하게 정리하여 활용하였던 경험을 작성해 보십시오.**

[인사동 스타일]

교내 풍물 동아리 회장을 맡게 되면서 제가 직면했던 문제는 당시 35년 동안 교내에서 공연해오던 전통을 바꿔야한다는 것이었습니다. 갑작스레 제기된 주민 소음 문제로 학교로부터 공연을 자제하라는 통보를 받았기 때문입니다. 저와 동기들은 아예 눈을 밖으로 돌려 일반인을 대상으로 한 새로운 형태의 교외 공연을 기획하였습니다. 하지만 기획 회의 과정에서 30여년간 공연해오던 교내 광장을 포기하지말자는 내부의 반대 의견이 있었습니다.

그래서 저는 한정된 시간과 예산 속에서, 소음 문제와 시공간적 예약, 접근성 등 다양한 측면들을 분석하여 모두가 동의할 수 있는 최적의 공연 장소를 찾고자 하였습니다. 보신각, 한강, 인사동, 마로니에 공원 등 공연장이 있는 곳에 동기들과 조를 나누어 함께 관공서에 수없이 전화를 걸고 발품을 팔았습니다. 주위의 타 풍물 동아리에도 연락해 장소를 찾았습니다. 인사동 관리사무소에서 저는 저희 공연의 가치와 현재의 상황을 논리적으로 설명하였고, 공연 예약을 할 수 있었습니다. 이후 저는 기획 회의에서 이런 과정들과 공연 예산 등 기획 전반에 대해서 구성원들에게 설명하였습니다. 또한 지인 위주의 공연 방식에서 벗어나 길거리의 일반인들과 교감하는 교외 공연의 장점들을 인지시키려 노력하였습니다. 많은 노력 끝에 인사동 남인사마당에서 열린 저희의 첫 교외 공연은 주말 인사동의 수많은 관객들 속에 대성공을 거두었습니다.

목표를 위해 분석하고 발품을 팔았던 과정을 이끌며 저는 철저한 비용-편익 분석이 구성원 대다수를 만족시키고 멋진 결과를 낼 수 있다는 것을 배웠습니다. 또한 급작스런 상황 속에서 규칙에 맞는 절차와 충분한 의사소통을 통해 일을 분배하는 것이 중요하다고 생각하였습니다. E1에서도 더 나은 성과를 위한 빠른 판단과 효율적인 분석을 통해 업무를 해내가는 사원이 되겠습니다.