**[한올바이오파마] 합격 자기소개서**

**직무 : 전문의약품 영업**

**1. 성장배경 / 학창시절**

[맛보기 서비스로 매출 10% 상승]

개인 사업을 하시는 가족의 영향으로 기업의 성장은 영업에 달려 있다는 것을 알게 되었습니다.

2012년 9월부터 6개월간 호주에 있는 레스토랑에서 웨이터로 근무했습니다. 저는 영업관리자로서 신입 직원 관리 및 영업을 총괄하였습니다. 지속적인 매출 상승을 이끌려면 지속적인 영업 전략개선이 필요합니다. 영업 직원들을 재촉하여 테이블 회전율을 높임으로써 영업이익을 증가시키려 하였지만, 매출 상승에는 큰 영향을 끼치지 못하였습니다.

저는 크게 2가지 방향으로 상황에 접근하였습니다. 먼저 고객들의 특성을 파악하기 위한 직원들과 논의하였습니다. 구체적인 성과를 위해 가족단위 고객들을 우선으로 공략하는 영업전략을 세웠습니다. 자녀들을 데려오는 고객들에게는 음료 1병을 무료로 드리는 이벤트를 제안하였고, 서비스에 만족한 부모들의 주문을 유도하였습니다. 또한, 한국의 유통업체에서 시행하고 있는 시식 맛보기 서비스를 건물관리인 승인하에 건물 출입구에서 시행하였습니다.

3개월간의 지속적인 노력으로 지난 4개월간 매출이 10%가 늘어난 성공적인 영업활동을 할 수 있었습니다.

**2. 인생관 / 성격의 장․단점**

[소비자를 감동하게 한 문장으로 메르스 이전 매출율 80% 회복]

아버지께서는 “어려운 환경일수록 성실하고 더 나은 결과를 위해 노력해야 한다.”고 말씀하셨습니다. 대학교 때, 이러한 가치관을 바탕으로 어려운 상황일지라도 항상 최선을 다해 살아왔습니다. 저는 주말이면 가족이 운영하는 피자명에서 일을 돕곤 하였습니다. 5월에 뜻밖에 발생한 메르스로 피자 매출율이 50% 떨어진 상황을 알게 되었습니다. 매출율 회복을 위한 방법으로 차별화된 홍보 방법과 원가절감이 필요하다는 판단을 하게 되었습니다. 포장 상자 겉면에 “고객님 저희가 힘들게 만들었으니, 맛있게 드셔 주세요.”라는 문구를 자필로 기재하여 홍보하였습니다. 소비자에게 맛있는 음식과 웃음을 전달하는 작은 노력으로 소비자를 감동하게 할 수 있었고, 단골손님을 만들 수 있었습니다. 또한, 정규직 배달사원을 고용하는 대신 음식 전문 퀵서비스를 이용하여 배달 고정비를 줄였습니다.

창의적인 홍보 방법으로 영업이익을 높이고 과감한 원가절감을 실행하여 가파르게 하락하는 매출율을 저지할 수 있었고, 더 나아가 메르스 사태 이전의 매출율 80%로 회복하는 시점을 앞당길 수 있었습니다.

[아랍인 친구들과의 갈등을 극복했습니다.]

공존과 소통은 이 시대의 가장 중요한 가치입니다. 국경과 문화를 넘어 전 세계를 무대로 지속가능 경영을 추구하는 한올바이오파마의 영업직원으로서 가장 필요한 역량 역시 공존과 소통 역량일 것입니다.

어학연수로 호주에 있을 때 아랍인들과 룸메이트로 만났습니다. 아랍인들을 처음 만난 저는 음식 문제나 그들의 단체 종교의식 때문에 서로 관계가 서먹했습니다. 고심 끝에 그들에게 먼저 다가가기로 했습니다. 그들에 대한 몰이해가 이런 상황을 만들었다고 생각해서 아랍문화에 대해 공부했습니다. 그 후 요리와 식사를 함께 하면서 서로 이해하려 노력했고, 친구가 될 수 있었습니다.

이러한 경험을 통해 어학실력만 향상시킨 것이 아니라 다양한 문화에 대한 이해와 현지 적응력 등도 배양할 수 있었습니다. 저는 소통의 달인으로서 열린 마음으로 공존과 소통의 가치를 전달하는 한올바이오파마을 만드는데 기여하겠습니다.

[조급함 방지를 위한 기록 노트]

일을 빠르게 진행하려다 예상치 못했던 문제가 발생하는 경우가 있습니다. 세무법인 인턴 근무하면서 10개의 원천징수이행상황신고서를 작성하였습니다. 이전 단계 업무인 근로소득지급명세서에서 숫자의 오타를 냈습니다. 이로 인해 불필요한 업무시간이 생겼고, 사무장님께도 호된 꾸중을 들었습니다. 이을 계기로 급한 성격에 대해 많은 반성을 하게 되었고, 그래서 저는 이 같은 단점을 극복하기 위해 '반성 노트'를 쓰고 있습니다. 반성 노트를 통해 실수를 분석하고 반복하지 않도록 노력하는 것이 더 중요하기 때문입니다.

**3. 입사지원 동기**

[감성마케팅에 강한 한올바이오파마]

한올바이오파마는 고객과의 유대와 신뢰관계를 안정적으로 유지하고 팀워크와 적극적인 소통으로 화합을 중요시하고 있습니다. 마지막으로 시장변화에 대한 발 빠른 대응과 높은 설정이 성과로 직결되고 있습니다.

이렇듯 한올바이오파아의 전문의약품 영업 전략과 메르스 사태 동안의 피자명 근무, 인천아시아경기대회 봉사자 활동을 통해 얻은 저의 창의력과 대인관계 능력이 만난다면 변화를 앞당겨 추진할 수 있을 것이라는 믿음이 있기에 지원하게 되었습니다.

[손윗사람과의 소통에 자신 있습니다.]

2014년 인천아시아경기대회 의무실에서 24일간 봉사자로 활동했습니다. 저의 업무는 인하대학교병원에서 파견되는 의사와 간호사들을 관리 및 통역하는 봉사자로 활동 했습니다. 인하대학교병원에서 파견근무로 오신 의사들과 간호사분들을 관리하기는 쉽지 않았습니다. 특히, 손윗사람과 함께 업무를 진행함에 있어서 어려움이 있었습니다.

인하대학교병원 직원에게 파견될 24명의 의사 리스트를 요청하여, 그들의 사전 정보를 획득함으로 대응을 달리하여, 함께 업무처리 하시는 의사 및 간호사분들이 배려심을 느낄 수 있게 하였습니다. 매일 함께 식사를 하면서 공감대가 형성될 수 소재를 찾아 소통하였고, 원활한 업무처리가 가능하였습니다. 또한, 근무 중에는 최대한 편안함을 느낄 수 있도록 서비스를 함으로써 그들의 역할에 도움을 드렸습니다. 노력의 결과, 성공리에 인천아시아경기대회 의무실 업무를 수행할 수 있었고, 의무반도핑부 단장으로부터 공적을 인정받아 칭찬과 함께 개근 참여증서를 받았습니다.

ETC MR에서 가장 중요한 것은 의사들과의 단단한 유대관계 및 공감대를 형성하는 것에 달려있다고 생각합니다. 제가 앞서 경험을 바탕으로 익혔던 역량을 활용하여 한올바이오파마의 영업이익 증가에 일조하겠습니다.

**3. 입사 후 포부**

[인류의 건강을 책임지는 ETC MR 전문가]

한올바이오파마 ETC MR로서 고객들이 직접 제품을 사용한 후 지인에게 추천하는 것이 저의 목표입니다. 이러한 목표를 달성하기 위해 고객의 입장에서 생각하며 고객이 더 행복할 수 있도록 변화하며 성장하겠습니다.

입사 직후 1년 동안 기존의 거래처와 새로운 거래처를 확보하면서 영업기반을 다지도록 하겠습니다. 거래처 관리를 통해 시장상황을 파악해서 의약품의 수요와 공급을 원활히 할 수 있도록 하겠습니다. 또한, 한올바이오파마 전문의약품의 이론적 지식 습득으로 고객에 대한 신뢰를 도모하겠습니다.

3년 후에는 거래처와의 관계를 유지하면서 고객이 찾아오는 한올바이오파마을 만들겠습니다. 믿을 수 있는 파트너가 되어 거래처를 이끌며 한올바이오파마의 우수성을 입증하는 자리에 있겠습니다.

5년 후에는 회사의 움직임과 하나 되는 이익창출과 사람을 생각하는 한올바이오파마의 이념으로 새로운 인재를 발굴하고 더 큰 한올바이오파마가 될 수 있는 기틀로 자리 잡고 있겠습니다.