**[롯데하이마트] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리**

**1. 지원동기**

"소비자의 입장에서 유통산업을 바라보다"

평소 성격이 주변 사람들을 챙기는 것을 좋아하여 주변인들이 전자제품 등을 구매할 때 조언을 해주는 경험이 많았습니다. 조언을 하기 위해 가격비교, 제품 특징 등의 조사와 분석이 필요하였고 그 과정을 통해 소비자의입장에서 어떻게 좋은 품질의 제품을 합리적인 가격에 구매해야 만족이 극대화될지 고민을 갖고 전자제품의 유통산업에 관심을 갖게 되었습니다. 제가 지속적인 관심을 가지고 할 수 있는 일과 저와 함께 더욱 성장할 수 있는 회사는 롯데하이마트에서의 일이었습니다. 하이마트는 온라인 1위 가전제품 판매 업체이자 전국 438여 직영매장을 운영하고 있습니다. 그 노하우와 인프라를 활용한다면 처음 유통업에 관심을 갖게 했던 고민에 대한 해결과 고객의 다양한 needs를 충족시켜 앞으로 많은 고객이 필요로 할 IT시장에서 경쟁사보다 한 발 더 앞서나갈 수 있는 기업이기에 지원하게 되었습니다.

**2. 성장과정 : 성장과정을 구체적으로 기술해주세요.**

‘호기심에서 영업을 꿈꾸다.’

새로운 것에 호기심이 많은 사람이었습니다. 그 대부분의 호기심은 전자제품에 있었습니다. tv, 냉장고, 컴퓨터 등에 정보를 얻으며 제가 아는 정보를 토대로 ‘누구네 냉장고가 이런 기능이 더 좋고, ‘어느 집 tv는 저런 기능이 더 좋아‘ 하며 평가하며 커왔습니다. 성인이 되자 많은 사람들이 정보를 많이 아는 저에게 구매요령이나 제품 추천 등에 대해 조언을 구하기 시작했습니다. 저는 그 사람들에게 조언을 드리기 위해 더 많은 정보를 찾아 공부하기 시작했습니다. 전자 제품에 대한 공부를 할수록 제가 쓰는 제품의 수도 많아지게 되었고 또 다른 제품을 구매하기 위해서 제가 가진 전자기기를 팔아야 했습니다. 그래서 주변 지인들이 필요할만한 제품을 추천하여 지인들에게 제품을 팔기 시작했습니다. 제가 스스로 사용하며 느낀 제품의 장 · 단점을 솔직하게 말하고 지인이 어떤 상황이나 어떤 시기에 사용하면 좋을지를 어필하면서 지인도 만족하고 제게도 성공적인 판매를 하게 되었습니다. 지인들 위주의 중고 제품 판매에 자신감을 얻어 새로운 제품 판매에 도전하고 싶어 영업에 대한 기초를 닦기 위해 경영학과로의 편입을 하였고 유통관리사를 취득하여 영업 전반의 기본적인 지식을 쌓을 수 있었습니다. 지속적인 중고제품을 판매하면서 갖춘 고객 심리와 대학을 통해 쌓은 지식은 앞으로 영업관리 업무를 수행하는 데 있어서 큰 자산이 될 것입니다.

**3. 사회활동 관심과 열정을 가지고 했던 다양한 경험 중 가장 기억에 남는 것을 구체적으로 기술해주세요**

‘노력하면 할 수 있다’

저는 필리핀에서 열정을 가지고 여행경비를 절약하기 위해 가이드를 한 경험이 있습니다.

필리핀 어학연수를 갔을 때 학원에서는 가이드를 소개해주어 현지에서 여행을 가는 프로그램이 있었습니다. 하지만 가이드와 같이 가는 여행은 가격이 비쌌고 필리핀 연수를 끝나고 호주로 가야 했던 저에게 필리핀의 생활비는 정해져 있었습니다. 여행도 많이 다니고 싶고 여행 경비를 아껴야 했던 저는 가이드 없이 여행을 떠나기로 결심했습니다. 같이 입소한 동기들에게 계획과 가이드는 제가 하면 경비를 줄일 수 있다고 설득했습니다. 동기들은 적은 경비로 여행을 갈 수 있다는 것에 찬성하였고 저는 학원에 있는 현지 강사와 경비 등에게 정보를 수집하였습니다. 현지인의 정보를 취합하고 인터넷을 활용하여 여행의 목적지와 교통수단을 정하고 예상경비를 정했습니다. 그리고 경비를 걷고 가이드 역할을 하며 여행을 떠났습니다. 경비는 학원에서 소개해주는 가이드 여행에 비해 절반 가격이었고 동기들과 저는 가이드 여행 보다 더 풍성하고 재미있는 여행을 할 수 있었습니다. 이 경험을 통해 주어진 환경에 순응만 한다면 변화는 없다고 느꼈습니다. 스스로 환경을 바꾸려는 노력을 통해 앞으로 영업관리 직무를 수행함으로써 어려운 난관에 부딪혀도 열정을 갖고 방법을 찾는다면 이겨낼 수 있다고 생각합니다

**4. 직무경험 : 희망직무 준비과정과 희망직무에 대한 본인의 강점과 약점을 기술해주세요.**

저의 호주 타일 시공업무를 하며 키운 커뮤니케이션 능력은 영업관리 직무를 수행하는 데 큰 도움이 될 것입니다. 저는 호주에서 타일 시공업무를 하며 현지 건설 인부들과의 갈등을 겪었습니다. 타일 시공업무는 한 곳의 시공마다 매출을 올리는 일이기 때문에 빠르게 시공을 완료하고 다른 현장으로 옮겨야 하는 데 반해 호주의 건설 인부들은 일 단위로 임금을 받기 때문에 천천히라는 인식이 있었습니다. 하지만 건설 인부들이 기초 작업을 해 줘야 타일 시공을 할 수 있는데 인부들의 천천히라는 인식 때문에 저희의 부탁에도 불구하고 타일 시공업무는 점점 늦어지고 계획이 틀어지기 시작했습니다. 그로 인해 호주 인부들의 마음을 바꿔보고자 인부들이 기초공사를 하는 동안 기다리는 것이 아니라 인부들의 장비를 옮기거나 작업 중 보조 역할을 하며 도와주며 친해지기 시작했습니다. 친해지고 난 뒤에 저희가 빨리해야 하는 이유를 말했고 인부들을 이해시켰습니다. 그 과정을 통해 인부들은 다른 현장에서 만났을 때 타일 시공 기초 작업에 대해서는 다른 작업보다 서둘러 끝내주었고 저희는 빠른 시공을 할 수 있었습니다.

영업관리 업무는 사람을 상대하는 일로써 현장에서 많은 변수가 있을 것이라 생각합니다. 저의 이러한 강점은 대인관계에 있어서 생기는 불화나 문제를 해결하는 데 큰 역할을 할 수 있다 생각합니다.

저의 약점은 타인에 대한 마음입니다. 타인에 실수에 대해 너그럽고 저보다는 타인을 더 신경 쓰는 마음은 업무에 있어 쓴소리를 못 할 수 있습니다. 그래서 사람과의 관계에 있어 적절한 거리 유지를 하려고 노력하고 있습니다.

**5. 입사 후 포부 : 입사 후 10년 동안의 회사생활 시나리오와 그것을 추구하는 이유를 기술해주세요.**

“롯데하이마트 최연소 지점장”

하이마트 최초의 고졸 출신 여성지점장으로 계신 이미랑 지점장님의 글을 봤습니다. 그것을 통해 내가 끊임없는 계발을 함으로써 동료 직원들에게 인정을 받고 고객의 입장에서 직무를 수행한다면 불가능한 것은 아니라고 생각하게 되었습니다.

그래서 입사 후 유통관리사와 텔레마케팅관리사를 취득함으로써 얻은 지식을 활용하여 현장과 본사 그리고 고객과의 소통을 훌륭히 되겠습니다. 영업관리의 직무에 대해 차근차근 기본을 다져 지점장이 된 후에 지점의 전국 매출 1위라는 목표에 도달할 때까지 노력할 것입니다. 이는 저의 최종 목표인 하이마트 해외지사의 관리자에 빠르게 도달하기 위한 것입니다. 입사 후 10년 동안 1년에 2~3회 해외탐방을 통해 트렌드를 따라가고 해외지역문화에 분석을 하는 경험과 1위 지점을 만든 노하우를 바탕으로 한다면 이마트의 해외진출에 큰 보탬이 될 것이라 생각합니다.

“매출 극대화”

입사 후에는 아직 롯데하이마트가 하지 않은 분야에 대하 연구하는 사원이 되겠습니다. 고객의 관심은 높아지고 수익을 낼 수 있는 분야인 드론, 게임, R/C등의 제품에 관련하여 소비자와 시장의 분석을 하여 매출에 기여하겠습니다. 그리고 IT제품의 필수 악세사리(펜, 키보드, 보조배터리 등)에 대해 스마트한 고객이 원하는 제품에 대해서고 수익을 낼 수 있는 방법을 찾겠습니다. 그 이유는 고객의 지속적인 구매와 관심, 만족이 하이마트와 제가 더욱 성장할 수 있는 발판이 되기 때문입니다. 초기 영업관리 직무를 수행하며 고객과의 접점에서 얻은 경험과 노하우를 갖고 연구 분석하여 수익 창출에 기여하는 직원이 된 후 롯데하이마트의 최연소 지점장이라는 목표 달성을 위해 노력하겠습니다.

“매출극대화”

3년 내 매출액 200% 성장을 위해 매년 30%씩 성장하도록 만들겠다는 목표를 세웠습니다.

첫째, 현재 운영 중인 매장에 대해 철저하게 시장분석을 하겠습니다.

획일화된 서비스를 제공하는 것이 아닌 매장을 찾는 고객의 특징을 파악하여 특화된 서비스를 제공하겠습니다.

둘째, 글로벌 인재가 되기 위해 외국어 능력을 향상 시키겠습니다.

최대한 시간을 효율적으로 활용하여, 해외진출에 필요한 커뮤니케이션 역량을 갖추겠습니다

셋째, 아직 롯데 하이마트가 하지 않은 분야에 대해 연구하는 사원이 되겠습니다. 고객의 관심은 높아지고 수익을 낼 수 있는 분야인 드론, 게임, R/C 등의 제품에 관련하여 소비자와 시장의 분석을 하여 매출에 기여하겠습니다.

이 세 가지의 목표를 성취함으로 고객의 지속적인 구매와 관심, 만족이 하이마트와 제가 더욱 성장할 수 있다고 생각합니다. 영업관리 직무를 수행하며 고객과의 접점에서 얻은 경험과 노하우를 갖고 연구 분석하여 수익 창출에 기여하는 직원이 되겠습니다