**[현대자동차] 합격 자기소개서**

**직무 : 국내영업**

**1. 현대자동차 해당 직무 분야에 지원하게 된 이유와 선택 직무에 본인이 적합하다고 판단할 수 있는 이유 및 근거를 제시해 주십시오. (3000자)**

<세계인의 동반자, 현대자동차>

현대자동차가 세계인의 동반자로 성장하는 과정에 참여하고 싶습니다. 제가 현대자동차의 마니아가 될 수 있었던 가장 큰 계기는 지난해 참가한 쏘나타 모터쇼 때문이었습니다. 1985년에 출시된 1세대 쏘나타부터 7세대 신형 LF쏘나타까지 역사와 함께한 쏘나타를 보며 현대자동차가 국민의 차라는 것을 다시 한 번 느낄 수 있었습니다. 특히 쏘나타가 출시된 시대별로 배경을 꾸며놓아 ‘현대자동차는 당신의 동반자’라는 이미지를 전달하고, LF쏘나타가 출시되기까지의 제작 과정을 세밀하게 전시해 ‘기본에 충실한 현대자동차’라는 메시지를 표현한 마케팅에 감탄하였습니다. 단순히 신차를 공개하는 데 그치지 않고 섀시, 휠, 핸들, 언더커버 등 단계별로 메이킹 과정을 전시한 모습에서 현대자동차의 고객 중심 경영을 엿볼 수 있었습니다. 소비자의 목소리에 담긴 개선점을 체계적으로 분석하여 신차 개발에 적극적으로 반영하는 모습에 감동하였습니다. 이에 제가 현대자동차에 입사하여 소비자와 현대자동차를 잇는 가교 역할을 통해 새마을운동, 2002년 월드컵 등 역사와 함께한 현대자동차에서 나아가 세계의 역사를 그리는 현대자동차로 발돋움하는 과정에 동참하고자 지원하게 되었습니다.

소비자와 양방향 소통을 하는 영업가에게 (1) 서비스 정신 (2) 문제해결능력 (3) 목표지향적인 성격은 반드시 갖춰야 할 역량이라고 생각합니다. 이러한 역량을 통해 소비자와 원활히 소통하고 소비자의 필요를 체계적으로 분석하여 궁극적으로는 현대자동차의 매출 증대를 이끌 수 있기 때문입니다.

<고객의 마음을 100% 읽었습니다.>

(1) 여성 면도기인 비트의 홍보대사를 하며 6개월 동안 온라인 홍보를 맡았습니다. 독자들의 가독성과 재미를 고려하여 웹툰, 패러디 동영상 등 다양한 수단을 이용한 마케팅을 통해 방문자 수가 0인 블로그를 하루 평균 500명 이상이 방문하는 블로그로 발전시켰습니다. 또한, 참여자에게 비트 제품을 제공하여 참여를 유도한 질문 이벤트를 실시하여 제품에 대한 소비자의 궁금증과 후기, 피드백을 얻는 소통의 장으로 활용하였습니다. 7일 동안 320명의 의견을 수집할 수 있었고 이를 바탕으로 제품의 개선점을 건의하여 연속 2회에 걸쳐 우수활동가로 선정되었습니다.

(2) 부천국제판타스틱영화제에서 마케팅팀 현장 스텝으로 활동하며 차별화된 고객 서비스를 제공하여 고객 만족도 조사에서 100점을 받았습니다. 젊은 여성층을 대상으로 한 영화가 상영될 때에는 귀여운 소품들로 상영관을 꾸미고, 노인을 대상으로 한 영화 상영 시에는 큰 글씨로 쓴 영화 안내 책자를 만들고 돋보기를 갖추어 영화 관람에 불편이 없도록 하였습니다. 또한, 관객과 기념품 간의 접촉을 높일 수 있도록 기념품 판매부스를 상영관 옆으로 옮기고, '책자+책갈피, 다이어리+스티커+펜'처럼 소비자의 구매심리를 자극할 수 있는 묶음판매를 시행하여 일평균 180만 원의 높은 매출 성과를 냈습니다. 이러한 경험이 현대자동차 국내영업 부서의 일원으로서 소비자와 능동적으로 소통하여 고객들의 필요와 개선사항을 신속하게 파악하고 궁극적으로는 현대자동차의 매출 성과로 이어지는데 기여할 것입니다.

<원형탈모를 전환점으로 삼아 고객유치에 성공했습니다.>

비유와 상징 고객지원팀에서 전화상담 아르바이트를 하며 문제해결능력을 배웠습니다. 업무 특성상 목소리만으로 고객의 감정을 읽어야 했는데, 가장 어려웠던 점은 원하는 방향으로 문제가 해결되지 않을 시에 소리치며 욕하는 고객을 상담하는 것이었습니다. 정신적 스트레스로 원형 탈모를 앓기도 했지만 완전히 우리의 고객으로 확보할 수 있는 기회라 생각했습니다. 이에 판매 기간이 지나 구매가 불가한 상품은 대체 상품을 찾아 1강을 무료 체험하도록 한 후 구매하도록 유도하였고, 강의에 불만족한 고객에겐 조건부 무료 상품을 제공하여 계속해서 저희 상품을 이용하도록 이끌었습니다. 이후 언성 높여 전화했던 고객들이 게시판에 칭찬 글을 남겼고, 팀장님께서도 저의 고객대응방식을 높게 사주어 급여를 1.5배로 올려주었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 현대자동차에 입사 후 업무에 어려움을 겪더라도 고객의 필요를 재빠르게 파악하여 문제해결에 적극적으로 나서겠습니다.

<18kg 감량으로 4번째 도전의 결실을 맺었습니다.>

집까지 매일 2시간가량의 거리를 걸어서 하교할 정도로 걷기를 좋아하던 저는 걷기에 대한 열정과 도전정신을 시험해보고자 노스페이스 사의 국토대장정 프로그램에 지원했습니다. 하지만 3년간 매번 탈락의 고배를 마시는 것이 전부였습니다. 탈락 사유에 대해 고민한 끝에 168cm, 72kg의 덩치가 심사위원의 눈에는 문서로 작성된 동기, 각오와 비교하여 모순처럼 느껴질 수 있다고 생각했습니다. 이후 국토대장정을 향한 4번째 도전을 준비하며 240일간 매일 2시간씩 자전거를 타고 식단 조절을 하여 18kg 감량에 성공했습니다. 그 결과 체력 테스트에서 1등이라는 우수한 성적을 거두며 마침내 최종 합격할 수 있었습니다. 어렵게 얻은 기회이니만큼 최선을 다하고자 학생장 선거에 출마해 선발되었고, 486km의 거리를 걷는 고된 과정에서 지친 팀원들에게 힘을 실어야 한다는 책임감을 느꼈습니다. 정성을 다해 쓴 손편지가 주는 울림을 떠올렸고 며칠 밤을 새워 96명의 팀원 모두에게 손편지를 써서 전달했습니다. 손편지에 담긴 저의 진심어린 걱정과 응원이 팀원들의 결속력과 사기충천을 도모하였고 그 결과 97%의 완주 기록을 이끌어냈습니다. 이처럼 실패를 두려워하지 않고 목표를 쟁취하기 위해 흔들림 없이 도전하는 자세를 통해 현대자동차의 비전을 달성하는데 이바지하겠습니다.