**[현대그린푸드] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리**

**1. 본인의 장/단점**

저의 장점은 활발하고 사람 만나는 것을 좋아하는 성격을 바탕으로 다양한 아르바이트를 해본 점입니다. 고객과 직원들 사이의 커뮤니케이션이 중요한 영업관리 직무에 저의 장점을 활용하고 싶습니다.

저의 단점은 가끔씩 좋아하는 것에 지나치게 몰입 하는 점입니다. 이 단점을 업무에서는 성실하고 열정적으로 표출하는 직원이 되고 싶습니다.

**2. 성장환경 및 성격**

[군 시절 얻은 소중한 자산? 꼼꼼함과 책임감]

아버지께서는 입대 전 ‘남자라면 군대를 다녀와야 많은 것을 배운다.’라는 말씀을 자주 하셨습니다. 입대 후에 보직을 군수 계원 행정병으로 근무하면서, 아버지가 해주셨던 말씀의 뜻을 이해할 수 있었습니다.

저는 부대를 대표하는 총기/탄약을 관리하는 계원으로서 일반병과 다르게 부여된 시설과 업무에 대한 권한 있었습니다. 이러한 권한을 가진 관리자는 반드시 결과에 따른 책임이 뒤따른 다는 점을 알게 되었습니다. 또한 한 치의 오차도 허용하지 않는 총기/탄약 분야를 업무 처리하면서, 평소에 가지지 못했던 꼼꼼함을 얻을 수 있었습니다. 일을 처리하는 태도와 성격을 꼼꼼하고 책임감이 조직에 있어서 중요하다는 점을 배울 수 있었습니다.

저는 경험을 바탕으로 영업 관리의 기본이 되는 내근업무는 꼼꼼하게 처리할 것입니다. 또한 ‘내가 회사를 대표하는 직원으로서 현장과 매장 관리에 책임자이다’ 라는 마인드로 업무 수행을 할 것입니다.

**3. 현대백화점그룹이 지향하는 6가지 중요한 핵심가치 (열정 / 자율창의 / 지속성장 / 업무혁신 / 고객지향 / 상생추구 중 택1)와 부합하는 업적 또는 경험 (고객 지향 선택)**

[아르바이트를 통해 얻은 고객 지향 마인드]

영화관에서 아르바이트로 근무 하면서, 매달 발표되는 이달의 우수 직원상은 꼭 받고 싶은 타이틀이었습니다. 그래서 저는 무엇이 고객을 위하는 것이고, 종업원으로서 지금 ‘나에게 필요한 것은 무엇인가’ 에 대하여 고민하게 되었습니다.

‘서비스 분야는 고객과 함께 만나는 순간이 가장 중요한 부분이다.’라는 전공 교수님의 말씀을 기억하면서, 고객을 응대할 때 진정성을 갖춘 서비스제공만이 짧은 찰나의 순간에 고객의 마음을 사로잡을 수 있다고 생각했습니다. ‘내가 고객이라면’ 라는 고객 지향 마인드를 가지고 근무하면서 어느새 저는 직원들과 고객들 사이에서 인정 받는 존재가 되었고, 그 결과 이 달의 우수 직원상을 받을 수 있었습니다.

우수 직원상을 받기 위해 시작한 경험은 기업의 종업원으로서 고객 지향 마인드가 얼마나 중요한지를 알게 해주었습니다. 저는 입사 후에 현대백화점의 고객 지향 마인드를 현장에서 실천하는 인재가 되겠습니다.

**4. 지원동기와 지원직무에 적합하다고 생각하는 이유(500자) (지원동기 (200자) 지원 직무 (300자))**

외식 경영론을 통해 접한 현대 백화점 OO점의 식품관 사업은 외식산업에 관심이 많았던 저에게 큰 감명을 주었습니다.

현대 그린푸드의 역량이 총 집중된 OO점은 식품관의 역할을 과거 백화점 방문고객에 대한 서비스개념에서 식품관 자체가 방문의 목적이 되는 새로운 패러다임의 변화를 가져왔습니다. 이를 통해 저는 프리미엄 식문화를 제공하려는 현대 그린푸드 비전을 확인하면서, 이를 계기로 외식 산업의 영업 전문가로서 꿈을 펼칠 곳은 현대 그린푸드라고 생각했습니다.

저는 현장에서 고객의 가치와 이윤창출을 위해 힘쓰면서 모든 직무의 기본이 되는 영업 관리가 회사의 꽃이라고 판단해서 지원하게 되었습니다. 제가 영업 관리 직무에 가지는 장점은 실무 지식 과 현장감입니다. 전공분야인 외식에 대한 실무 지식과 유통의 기본인 유통관리사를 취득했습니다. 또한 레스토랑과 판매 아르바이트를 통해 현장감을 얻을 수 있었습니다. 이러한 역량을 바탕으로 회사가 원하는 영업 관리 전문가로 성장하고 싶습니다.

**5. 입사 후 포부**

저는 현대 그린푸드 에서 C.A.M.P 인재로 성장하고 싶습니다.

입사 초기에는 열정적인 인재로 일하고 싶습니다. 저는 현장의 전문가인 선배님들로부터 업무 노하우를 철저히 배우고 싶습니다. 작은 업무부터 성실히 수행하면서, 상사와 회사로부터 믿음과 신뢰를 받는 사원이 될 것입니다.

입사 3년차에는 매사의 솔선 수범하고, 회사를 위하는 조직융화형 인재가 될 것입니다. 현장의 직원분들과 끊임없는 소통을 하면서 신뢰를 구축하고 싶습니다. 그리고 후배들에게는 모범이 되고, 회사에는 톱니바퀴처럼 잘 굴러 갈 수 하는 윤활유 역할을 하고 싶습니다.

입사 5년차에는 다재다능한 인재로서, 기본적인 직무의 지식과 현장의 경험을 통한 국내 영업 전문가뿐만 아니라. 해외 시장도 담당 할 수 있는 글로벌 영업 전문가가 되고 싶습니다.

입사 10년 후에는 회사의 가야 할 길을 창출하는 기획 관리 파트에서 창조형 인재로 일하고 싶습니다. 경험과 노하우를 바탕으로 회사의 새로운 가치를 창출하고 싶습니다.