**[종근당] 합격 자기소개서**

**직무 : 전문의약품 영업**

1. **종근당에 지원한 동기와 지원한 직무에 대하여 성공적으로 수행할 수 있다고 생각하는 이유를 개인의 강점과 개성을 바탕으로 서술해 주십시오. (각 700자)**

[손윗사람과의 소통에 자신 있습니다.]

종근당은 디테일링 능력 향상과 심포지엄, 학회 등 근거 중심의 영업을 바탕으로 2012년 대비 29%의 MR 방문 증가율을 보입니다. 또한, 데이터의 근거중심에 기반한 영업전략을 실행함으로써 종합 및 대학병원에 종근당 제품의 랜딩의 필요성을 전달하고 있습니다.

변화에 맞는 패러다임으로 제품 전략으로 꾸준한 성장을 이루고 있는 종근당의 미래를 이끄는 ETC영업사원으로서 한계를 극복하고 목표를 달성하는 인재가 되고 싶습니다

2014년 인천아시아경기대회 의무실에서 봉사자로 활동했습니다. 인하대학교병원에서 파견되는 의사와 간호사들을 관리 및 통역하는 업무를 수행했습니다. 의사와 간호사분들을 관리하기는 쉽지 않았습니다.

병원 직원에게 파견될 24명의 의사 리스트를 요청하여, 사전 정보를 획득함으로 대응을 달리하여, 함께 업무처리 하시는 의사와 간호사분들이 배려심을 느낄 수 있게 하였습니다. 매일 함께 식사하면서 공감대가 형성될 수 소재를 찾아 소통하였고, 원활한 업무처리가 가능하였습니다. 노력의 결과, 성공리에 인천아시아경기대회 의무실 업무를 수행할 수 있었습니다.

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

1. **예상치 못했던 문제로 인해 계획대로 일이 진행되지 않았을 때, 책임감을 가지고 적극적으로 끝까지 업무를 수행하여 성공적으로 수행하였거나, 또는 실패한 경험에 대해 서술해 주십시오.**

[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. 메르스 사태로 피자 매출률이 50%까지 하락하였습니다. 매출율 회복을 위해 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 비용을 줄여 가파르게 하락하는 매출을 저지할 수 있었습니다. 더 나아가 메르스 사태 이전의 매출율 80%로 회복하는 시점을 앞당길 수 있었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 추후에 제약업계에 메르스 사태와 같은 어려움이 닥치더라도 종근당의 ETC MR로서 돌파구를 찾기 위해 노력하겠습니다.

1. **기존과는 다른 방식을 시도하여 이전에 비해 조금이라도 개선했던 경험 중, 가장 효과적이었던 것은 무엇입니까? 그 방식을 시도했던 이유와 기존 방식과의 차이점을 설명해 주십시오.**

[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 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. 이처럼 저는 지속적인 성장을 위한 영업력을 가지고 있습니다. 이와 같은 역량으로 종근당의 전문의약품 영업 분야에 핵심이 되겠습니다.

1. **위에 사항의 개선 방식에 대하여 다른 사람은 어떻게 받아들였으며, 자신의 생각을 타인에게 어떻게 설명하고 설득하였습니까?**

[데이터를 활용한 성공적인 개선 전략]

호주에 있는 레스토랑에서 영업관리자로 근무하였습니다. 영업 직원들을 재촉하여 테이블 회전율을 높임으로써 영업이익을 증가시키려 하였지만, 매출 상승에는 큰 영향을 끼치지 못하였습니다.

관리자로서 영업 부분 인원들과 총괄 지배인과 세일즈 전략에 대회 논의 하였습니다. 저는 무료 음료 증정과 맛보기 서비스를 제공하는 제안을 하였습니다. 무료 음료 증정은 비용 부담, 시식 맛보기 서비스는 인력 낭비를 가져올 수 있다는 의견이 나왔습니다.

첫째, 구체적인 자료를 만들기 위해 음료 증정으로 발생할 수 있는 매출 증가의 손익 분기점을 찾기 위해 테이블당 매출금액을 집계하였습니다. 이벤트를 가족단위 소비자에게 적용하는 것이 가장 합리적인 대안을 도출하였습니다. 사전에 공지사항을 입구에 표시하여 발생할 수 있는 소비자들의 불만사항을 방지할 수 있었습니다.

둘째, 맛보기 서비스의 효용성을 입증하기 위해 코너 내 다른 매장을 방문하면서 시행 이전과 이후의 소비자의 증가에 대해 조사하였습니다. 대부분 매장에서 기대 이상의 효과를 나타냈다는 점을 알게 되었고, 이 내용을 총괄 지배인에게 전달하였습니다. 이로 인해 시식맛보기 서비스를 시행하기 위해 후반 출근 근무자를 한 시간 앞당겨 출금하게끔 하여 실행하였습니다.

초기에는 효과를 내지 못하였지만, 지속적인 실천을 통해 매장에 유입되는 소비자의 수가 증가 할 수 있었습니다.

1. **앞으로의 제약시장 환경에 대하여 설명하고 향후 종근당의 역할 및 경영 방안에 대해 서술해 주십시오.**

[종근당의 영업 달인이 되겠습니다.]

많은 오리지널 제품의 특허 만료로 제네릭 시장을 치열해 질 것으로 예상합니다. 이를 위해서는 다국적사와의 독점 판매 협약을 통해 종근당의 우수한 영업력을 활용해야 합니다. 최근에는 한국엘러간과의 협약으로 3월부터 엘러간의 안구건조증치료제 ‘레스타시스’와 항알러지제 ‘릴레스타트’의 영업을 공동으로 맏기로 하였습니다. 이처럼 다국적사의 협력을 통해서 제품 포트폴리오를 강화해 매출 증가를 이루어 내야 합니다. 이를 위해 저 또한 전문의약품 영업인으로서 다음을 실천하겠습니다.

첫째, 종근당 전문의약품의 이해, 최신임상 및 약물 정보 학습을 바탕으로 디테일링 능력을 향상을 위한 노력을 하겠습니다. 경쟁사 제품에 대해 비교우위에 설 수 있도록 종근당 제품만의 셀링포인트 찾아 강조하는 전략을 펼치겠습니다.

둘째, 영향력 있는 거래처 종합 및 대학병원 원장님과의 관계를 통해서 처방 확산을 유도하여, 고객이 찾아오는 종근당을 만들겠습니다. 이를 위해, 의약계 동향, 주변 병원 동향, 취미 관련 화제로 의사분들과 소통하겠습니다. 또한, 최근 사회 이슈, 부동산, 주식 등 와 닿는 경제 이야기로 소통함으로써 의사분들께 도움이 되는 MR이 되겠습니다.

셋째, 종근당의 움직임과 하나 되는 이익창출과 사람을 생각하는 종근당의 이념으로 새로운 인재를 발굴하고 더 큰 종근당이 될 수 있는 기틀로 자리 잡고 있겠습니다.

1. **도전적인 목표를 정하고 일을 추진했던 경험을 구체적으로 서술해 주십시오.**

[기업분석능력으로 영업손익관리]

신한세무법인 인턴 근무 경험에서 얻은 분석능력은 종근당 거래 종합병원, 대학병원 손익분기점 분석을 통한 이익목표 및 판매목표 설정하고 관리하는데 유용할 수 있습니다.

신한 세무법인에서 3개월 동안 근무하며 기업분석능력을 익힐 수 있었고, 전공수업에서 배운 회계 지식을 활용할 수 있었습니다. 더 존 프로그램 활용한 전표입력, 손익계산서 작성, 홈택스 대한 처리 등 기업에 대한 세무기장 업무를 하였습니다. 또한, 법인카드 사용 내용을 비롯하여 출장비 등 결산 업무와 기장료 세금계산서에 대한 처리 등을 담당하였습니다.

세무 기장을 위해서는 기업 내의 돈의 흐름에 대한 이해 필요했습니다. 사무실 내 갖춰진 세무 관련 서적을 틈틈이 학습하였고, 퇴근 후에는 당일 업무에 있었던 궁금점에 대해 사무장을 통해 업무의 궁금점을 해결할 수 있었습니다. 부족한 지식을 보완할 수 있었고, 점차 기업 경영에 대해 숫자로 보는 눈을 키울 수 있었습니다.

세무법인 인턴 근무로 통해 얻은 기업분석능력은 종근당 거래처 병원 재무분석을 통한 효율적 리스크 관리와 영업 부문별 손익관리에 도움이 될 수 있습니다. 또한, 거래종합병원 분석을 통한 이익목표 및 판매목표 설정하고 관리하는데 유용할 수 있습니다.