**[기아자동차] 합격 자기소개서**

**직무 : 마케팅**

**1. 스펙을 제외하고 기아차가 당신을 채용하기 위해 반드시 알아야 할 것이 있다면 무엇이며, 그 이유는 무엇입니까?**

< TWO Package >

호랑이를 잡으려면 호랑이 굴에 들어가야 합니다.

처음 기아자동차 본사를 방문하여 바쁘게 움직이는 사원들을 보며 '도대체 어떤 체계로 움직이기에

이렇게 완벽한 모습만 보일까' 궁금하였습니다.

그날 이후 기아자동차 그룹에 관한 뉴스와 기업소식 등 관련 매체를 샅샅이 조사하며, Kreative,

Interactive, Adventurous 삼박자를 두루 갖춘 KIA 인이 되기 위해 다양한 경험을 쌓는 데에 주력했습

니다.

기아자동차 그룹은 '2014 국가브랜드대상' 자동차 멤버십 부문 대상 브랜드로 선정되어 자동차 생활

의 새로운 문화 창출을 향한 노력을 인정받았습니다. 또한, 올해 초 출범한 중국 제3공장과 미국 및

유럽공장의 가동률 극대화 영향으로 해외공장 판매도 전년 대비 8.6% 증가하였습니다. 신흥시장의

경기 불안과 원화강세 및 엔화약세에도 불구하고 국내시장에서 성공적인 판매 돌풍을 일으킨 결과

판매수가 전년 대비 7.6% 증가한, 창사 이래 처음으로 304만대를 돌파하였고, 이는 세계시장에서의

브랜드 이미지 상승 마케팅의 결과라고 생각합니다.

[ 90년대 복고풍 '환경주점' ]

대학 축제 날 학생회장으로서 처음 주점을 진행했을 때, 발상의 전환으로 순이익 100만 원을 창출해

낸 경험이 있습니다.

첫째 날 밤에 쓰일 주류와 안주를 기획할 때 초기 이익만 따져 값싼 소주와 손쉽게 할 수 있는 국물

안주를 준비하였더니, 다른 학과들은 칵테일, 막걸리, 맥주 등의 다양한 주류와 안주를 준비하여 손님

을 다 빼앗기기 일쑤였습니다. 소주보다는 과일소주, 밋밋한 주점보다는 특색 있는 주점을 찾는 것을

파악해 주류의 종류를 늘리고, 콘셉트를 '복고'로 잡아 의상과 음악을 준비하여 영업 준비 동안 적극

적으로 홍보하였습니다.

그리고 개인별 포지션을 정해주어 서빙과 음식, 계산 중 하나에 집중하여 실수가 없도록 하였습니다.

그 후, 90년대 스타일로 재미있게 재탄생한 "환경 주점"에는 학교의 조명이 다 꺼진 후에도 전구를

연결해 계속 장사를 할 만큼 손님으로 북적였습니다. 다 같이 즐기며 장사를 한 결과 단과대학 중 매

출 1위를 달렸고, 수익금으로 회식도 할 수 있었습니다.

[ 말년 파트타이머의 용기 ]

3년 2개월 동안 커피숍 파트타임을 하면서 promotion을 계획하여 월 매출 200만 원을 올린 경험이

있습니다. 요즈음 커피 값이 정말 비싸서 소비자들이 지갑을 잘 열지 않을뿐더러, 지리적으로도 번화

가 끝에 위치한 탓에 매출이 적게 나와 점장님은 해고를 당하셨고 저를 포함한 동료들의 근무연장도

확실치 않은 상황이었습니다.

커피숍과 반대로 영화관은 항상 붐비는 것을 생각해 근처 CGV를 찾아가 영화 할인권을 지원해주실

것을 제안했고, 그 대가는 상영 중인 영화 팸플릿을 매장에 비치하는 것이었습니다.

이벤트는 성공적이었고, 영화관 내 다양한 연령층의 손님들뿐 아니라 맛집 블로거들까지 찾아와 주말

에는 자리가 없기까지 하였습니다. 판매율이 저조했던 케이크와 MD 상품도 눈에 띄는 자리에 재배

치하여 재고율 0%로 만들었습니다.

**2. 해당직무에 지원한 동기는 무엇이고, 본인이 지원직무에 적합하다고 생각하는 이유는 무엇입니까?**

마케팅은 기업의 이미지를 좌우합니다.

"송파구 자원봉사단체"에 속해 어릴 때부터 봉사를 해오며 훗날 국경 없는 CSR을 실행하는 보람찬 업무를 할 수 있기를 꿈꿔왔습니다.

기아차 마케팅팀은 fun, funky, fresh 한 브랜드 이미지를 애니메이션기법으로 전달해 영국에서 '최고 마케팅상'을 수상하였고, 매년 '에코다이나믹스 원정대'를 통해 전 세계에 젊은 아이디어를 실행합니다.

이렇듯 도전적으로 국내/외 CSR을 수행하는 데에 탁월한 회사는 본 적이 없습니다.

작년 12월 인턴으로서 기아차와 함께 적정기술 세미나를 진행하고'에코다 원정대' 캠프를 준비하는 과정에서 "신윤정 선배"의 열정적인 모습에 반해 저 또한 멋있는 사원이 되어야겠다고 다짐했습니다.

저는 홍보와 기획, 일러스트 업무를 하면서 소통하려 노력했습니다.

미리 진행되었어야 할 홍보가 뒤늦게 맡겨져 걱정되었지만, 전국 교육기관에 공문을 보내고 포털사이트에도 올려 300명 규모의 포럼 공간 절반을 채울 수 있었습니다.

처음 접한 일러스트 업무에서는 적극적인 자세로 더 좋은 디자인을 구상해 빠른 업무처리를 도왔습니다.

방문자 인터뷰를 진행하면서 해외봉사에 관심 있는 청소년이 많다는 것을 알았기에 입사 후, "에코다 원정대" 사업의 연장선에서 홍보를 다양화하여 지원자 수를 2배 늘리고, "따뜻한 마음을 지닌 KIA" 인식을 형성하겠습니다.

.

