교보생명 합격 자기소개서

직무 : 마케팅지원

**1. 성장과정(생활신조) 1500자**

['배려'는 나의 힘!]

빈틈없이 기획했다고 생각했던 인도 뱅갈로 지역에서의 문화 봉사공연이 미처 예상치 못한 문제로 리허설 도중 중단의 위기에 직면했던 경험이 있습니다. 준비한 공연의 율동 손동작이 현지에서는 나쁜 뜻을 담고 있었던 것입니다. 의도치 않게 관계자를 불쾌하게 만들어버렸고 공연을 진행할 수 없는 상황에 처하게 되었습니다. 저는 먼저, 크게 낙담한 팀원들의 사기를 북돋으려 노력했습니다. 지난 6개월 동안 함께 준비했던 노력들을 상기시키며 참여를 권면했습니다. 다음으로 임기응변으로 급히 손동작을 변경했고 진심어린 사과와 공연 재개 요쳥을 손짓 발짓을 섞어가며 전달했습니다. 결국 두 번째 기회를 얻어 공연을 진행할 수 있었지만 이 경험은 '상대성'과 '배려' 대한 큰 배움을 주었습니다. 열흘간의 일정을 위해 무려 6개월간 준비했음에도 불구하고 미처 고려하지 못한 현지 상황으로 그 노력이 오히려 해가 될 수 도 있다는 것을 깨닫게 되었기 때문입니다. 항상 아버지께서 강조하시던 '배려할 줄 아는 사람이 된 사람이다'라는 말씀이 떠올랐습니다. 이후 저는 항상 상대의 환경과 입장을 먼저 고려하는 습관이 생겼고 성격심리학, 행동 심리학 등의 다수의 심리학 전공 과목을 이수하며 대인관계를 풍요롭게 하는 방법을 익혔습니다. 이러한 노력은 판매 아르바이트 및 인턴 근무 시에 고객의 Needs를 파악하고 응대 하는 데에 많은 도움을 주었습니다.

['능력<협업하는 태도'입니다]

전공 외의 영업마케팅 실무교육 300시간 이수, 자동차 대리점 영업인턴, 현장실습 등은 교보생명의 신입사원이 되기 위해 노력해왔던 부분입니다. 그러나 그보다 더 중요한 역량은 조직의 구성원으로서 ‘협업하는 태도’입니다.

인재육성 아카데미의 ‘기살리기 훈련’의 일환으로 6명씩 팀을 이뤄 전체 60명이 함께 무등산 정상까지 등반하는 미션이 있었습니다. 1등 팀에게는 포상이, 꼴등 팀에게는 뒷정리라는 벌칙이 주어지기 때문에 각 팀은 치열하게 산을 올랐습니다. 평소 등산이 취미인 저는 훈련이 어렵지 않았지만 팀 내에 체력적으로 힘들어하는 여학생들이 눈에 띄었습니다. 1등 팀이 되도록 선두에서 팀을 이끌어갈 수도 있었지만, 함께 웃으며 완주할 수 있도록 후미에서 지친 팀원을 조력하는 것이 팀 내의 제 역할이라고 판단했습니다. 저는 부팀장으로서 여학생의 짐을 팀원들이 분담하여 들 수 있도록 조정하고 다른 팀들에 비해 2배 가량 더 많은 휴식을 취할 수 있도록 했습니다. 쉬엄쉬엄가며 팀원들끼리 더 많은 대화를 나눌 수 있었고, 팀의 활력을 위해 몸 개그도 불사르며 팀원들을 응원하며 오르다보니 어느새 정상에 도착해 웃을 수 있었습니다. 혼자가면 빨리가지만 함께가면 멀리간다는 말을 몸소 체험한 경험이었습니다. 교보생명의 공동체원으로서 동료들과 협업하여 고객행복이라는 목적지까지 멀리 가는 직원이 되겠습니다.

**2. 성격소개 1500자**

[155cm+도전정신=180cm입니다.]

“해외 무급인턴? 여자 혼자 무리야!” 학교 대표로 KOTRA 후쿠오카 조사팀 인턴 합격 후, 주위로부터 가장 많이 들었던 말입니다. 하지만 저는 영업마케팅 전문가로의 성장을 위해서 시장조사 실무 경험은 좋은 밑거름이 될 것이라 판단했고, 다양한 경험에서 창의적 사고가 출발한다고 확신했습니다. 명확한 커리어 비전을 갖고 업무에 임한 결과 크게 두 가지 역량을 키울 수 있었습니다. 첫째, 정보 분석능력입니다. 주 업무였던 현지시장정보기사 작성을 위해 데이터를 조사하고 분석하며 이를 이해하는 사고의 관점을 넓힐 수 있었습니다. 또한 해외 정보 콘텐츠에 더 많은 사업자들의 관심을 끌 방안을 고민하며 효과적인 메시징을 전달하는 마케팅적 글쓰기의 기본기를 다졌습니다. 둘째, 소통의 기술입니다. 평균연령 45세의 12명의 남직원들과 함께 근무하며 상대를 높여 마음의 문을 여는 칭찬의 기술을 배웠고, 현지 바이어 응대를 통해 기본적인 글로벌 비즈니스 에티켓을 익혔습니다.

하지만 높은 환율은 무급 인턴생활의 큰 부담이 되었습니다. 숙박비 절감을 위해 누울 공간만 있는 4인 1실을 쓰고 욕실 한 개를 15명이 예약제로 공동 사용하는 숙소에서 생활해야했습니다. 그러나 도전에 대한 성취감은 불편함도 긍정적으로 견뎌내는 원동력이 되었습니다. 4인 1실 덕분에 일본인 친구를 사귈 수 있었으며, 욕실 사용을 위해 누구보다 일찍 아침을 깨우는 것에 감사할 수 있었습니다. 조직 내•외부적으로 어려운 상황에 직면하더라도 업무에서 얻는 성취감으로 도전! 다시 도전! 하겠습니다.

[7분의 대기시간으로 고객의 신뢰를 삽니다]

매사 전체적인 흐름뿐만 아니라, 작은 것 하나까지도 살펴보는 꼼꼼한 편입니다. 이러한 태도를 바탕으로 패스트푸드점 아르바이트 도중, 제품의 판매시간이 지켜지지 않음을 발견하게 되었습니다. 매장에서 직접 추출해서 판매하는 커피메뉴의 문제였습니다. 본사의 메뉴얼은 전자시계를 사용하여 추출 후 판매가능시간인 2시간 동안 판매 후 폐기하고, 다시 새롭게 커피를 추출하는 것이었습니다. 그러나 이는 고객에게 경과시간이 직접 노출되어 오히려 반감을 사는 경우가 있었고 전자시계의 잦은 고장으로 지켜지지 않게 된 것입니다.

저는 고객과의 신뢰가 가장 중요하다고 생각했습니다. 프랜차이즈 업의 특성 상 정해진 매뉴얼이 지켜지지 않으면 매장별 제품의 맛이 다르게 되므로 브랜드이미지나 판매량에도 영향을 미치는 큰 문제라고 생각했습니다. 저는 점장님께 한가지 아이디어를 제시했습니다. 판매 가능시간을 작은 메모지에 적어 내부관계자만 보이도록 붙여놓는 것이었습니다. 또한 2시간이 경과한 제품의 경우 고객님께 사실을 말씀드리고, 새롭게 추출하는데 걸리는 7분의 대기시간을 안내해 드리자는 내용이었습니다. 이후 사소하지만 작은 개선책을 통해 고객에게 정확한 판매를 할 수 있었고 '신뢰'를 지키는 응대를 할 수 있었습니다. 교보생명을 믿고 자산을 맡기실 수 있도록 고객과의 일이라면 사소한 부분까지도 정도를 지키는 직원이 되겠습니다.

**3. 지원동기 및 경력기술서 1500자**

[제 성장판은 교보생명에 열려있습니다!]

진로선택의 방향 3가지 기준이 바로 교보생명을 입사 희망 1순위로 선정한 이유입니다. 첫째, '신바람 나게' 일하고 싶기 때문입니다. 인턴과 현장실습 등의 사회경험을 통해서 사내의 기업 문화가 직원에게 얼마나 큰 영향을 미치는지 깨닫게 되었습니다. 임직원이 함께 소통과 화합으로 즐겁게 일하는 곳, 바로 교보생명입니다. 둘째, '역량을 잘 발휘할 수 있는가'입니다. 기업의 가치관이 나와 일치하더라도, 실제 담당업무가 적성에 맞지 않는다면 그만큼 어려운 일도 없을 것입니다. 자동차 대리점의 영업인턴 및 판매 관련 아르바이트 경험은 영업활동의 중요성과 실적 달성의 즐거움을 깨닫는 경험이었습니다. 이를 계기로, 인재육성아카데미 영업마케팅 교육과정에 입문하여 300시간의 실무교육을 이수했습니다. 노력에 대한 확실한 피드백과 성과관리가 가능하다는 점에서 직무에 크게 매료 되었습니다.

셋째, 저의 성장판은 교보생명에 열려 있습니다. 보험업계의 영업마케팅전문가를 꿈꾸는 저에게 ‘6년 연속 AAA’ 신용등급 평가라는 경쟁력과 윤리경영에 대한 자부심은 최고의 성장 동력이기 때문입니다. 원하는 일을, 원하는 곳에서 즐기며 할 수 있는 교보생명! 벌써부터 신바람이 납니다.

[2014년 하반기 공채사원으로 OOO이 뽑혀야 하는 이유입니다.]

보험업계의 영업마케팅 전문가가 되겠다는 커리어 비젼을 세운 후 적극적인 DM과 TM을 통해 현직선배님들의 조언을 구했습니다. 실전 경험을 쌓으라는 조언에 따라 크게 세가지 노력을 해왔습니다.

첫째, 탁월한 설득능력을 키웠습니다. 5개월간 LH 공사의 판매팀 인턴사원으로 근무하며 판매 상담시 상대의 의사결정을 보조할 수 있는 '설득력'이 필요하다는 것을 깨닫게 되었습니다. 고객들을 직접 응대하는 실전 경험을 쌓으면서 이미지트레이닝을 했습니다. 부장님들을 기업고객의 의사결정권자라고 생각해 본 것입니다. 회식메뉴 하나를 고를 때에도 사람에 따라 어떤 방식과 접근으로 말씀을 드리는 것이 좋은지를 고민했습니다. 그 결과, "혜정씨~ 부장님께 말씀드려줘"를 자주 듣게 되었습니다. 논리력과 설득력이 강하다는 평을 얻게 되어 전달사항이 있을 때에는 제가 전담하게 된 것입니다.

둘째, 가망고객을 분석하고 기억하는 습관을 키웠습니다. 인턴사원으로 근무하며 1층부터 15층까지의 지역본부 내의 모든 분들이 가망고객이라고 생각하고 마주칠 때마다 눈을 맞추고 인사를 했습니다. 청소관리 이모님들까지도 섭렵하게 되었고, 사소한 대화도 기억하려고 노력했습니다. 그 결과, 여름휴가철에는 오늘은 몇 층의 누가 휴가인지까지 꿰뚫게 되었습니다. 또한 조사팀 인턴으로 근무하며 시장보고서 작성을 위해 데이터를 자료화 했던 작업은 향후 장단기 매출 계획 및 전략수립 시의 시행착오를 줄일 것이라 확신합니다.

꿈꾸던 일을, 원하던 곳에서 했을 때에 최고의 동기부여와 성과가 창출한다고 생각합니다. 회사와의 동반성장을 통해 제 능력의 키를 키워나갈 수 있는 곳, 바로 교보생명 입니다.