**[LG디스플레이] 합격 자기소개서**

**직무 : 기술영업**

**1. LG디스플레이와 지원 직무에 지원하는 동기에 대해 기술해 주십시오. (1000자) (성격 장단점, 직무 관련경험 및 역량, 관심 사항, 개인의 목표 및 비전 등)**

[깨어있는 기업입니다]

LG 디스플레이의 W-OLED 기술력을 플렉서블과 접목해 상품화하겠습니다. 모방 불가한 방식을 선도하고, 고객사에 전달하여 LG 디스플레이의 차별화에 기여하고 싶어서 지원했습니다.

BBC 뉴스에서 OLED 기술을 보았습니다. ‘OLED의 유리기판을 플라스틱으로 얇게 만들어 전성을 높이면 어떻게 될까?’ 궁금했습니다. 그래서‘Flexible display’를 조사하여 발표했습니다. Curved/Bended/Foldable/Rollable/Stretchable 진화과정 중 4단계를 LG 디스플레이가 최초 공개했다는 것을 알았습니다. 캐나다의 ‘페이퍼 폴드’, 마이크로소프트의 ‘유니버셜 폴더블 키보드’처럼 독자적인 기술 Know-How로 한국 Display를 주도하는 LG 디스플레이 기술영업 사원이 되겠습니다.

[기술영업, 잘할 수 있는 일]

OLED 제품의 성장동력은 공급이 아닌 수요입니다. B2B/B2C 담당자의 역량에 따라 LG 디스플레이의 실적은 달라집니다. 영업 전략과 전문 지식을 겸비한 사람이 고객의 공감을 얻을 수 있습니다. 저는 3가지 역량을 갖고 있습니다.

1. 현장을 두려워하지 않습니다. 인턴과 대학 시절, 책상에 앉아서 공학책만 읽는 것보다 현장에서 사람들과 소통하는 업무를 했을때, 만족도가 높았고 결과도 좋았습니다. 인턴 5개월 동안 현장 근무자들로부터 ‘우리 딸’이라는 타이틀을 얻었습니다.

2. 프로모션 기획능력입니다. ‘환경보호 캠페인’의 기획부터 홍보까지 온/오프라인 채널을 활용하여 ‘우수 서포터즈/교내기여 1등급 장학생’이 되었습니다.

3. 영업 전략을 다변화합니다. 4년 동안 카페 아르바이트를 했습니다. 요일/시간/이벤트 날/고객맞춤 음료등 외부환경을 고려하여 단골을 확보했습니다.

저는 ‘잘할 수 있는 일’인 기술영업에 지원했습니다. 최근, LG 디스플레이의 고민은 중국 패널 업체의 상승세입니다. 기술력을 강조하여 매출 저조의 불안감을 해소하고 신뢰도를 구축하는 사원이 되겠습니다.

**2. 도전적인 목표를 정하고 열정적으로 일을 추진했던 경험을 구체적으로기술해 주십시오. (500자) (일을 추진해 나가는 데 있어서 어려웠던 점과 그 결과에 대해서 중점적으로)**

[19살 하이마트 생존기]

수능 직후, 영업에 뛰어들어 세운 목표는 ‘최연소 전자제품 완판녀 되기’였습니다. 하지만 전자제품 지식이 투박했습니다. 밥솥 판매담당자가 되어 B2C 영업을 할 때 어려웠던 점은 고객의 voc 관리였습니다. 고무패킹 여부를 숙지하지 못해 잘못된 정보로 혼란을 주었습니다. 그래서 다른 판매사원들을 찾아가 상세 정보를 얻고, 경쟁업체를 방문하여 설명 방식을 비교했습니다. 고객에게는 Happy Call을 걸어 불편했던 점을 묻고, 할인 정보를 알려주어 방문판매를 유도하였습니다. 재고물량을 파악하여, 타 매장의 수량도 확보했습니다. 첫 월말평가 때 판매량은, 하루 평균 고객 200명 중 밥솥을 위주로 고작 10개뿐이었습니다. 6개월 후, 선풍기/세탁기/인덕션/전자레인지까지 판매범위를 넓혔고, 하루 평균 약 40개의 판매량을 기록했습니다. 기술영업은 숫자에 민감합니다. 외부 환경과 팀원의 역량을 적극적으로 활용하여 팀의 높은 목표값을 달성하도록 하겠습니다.