**[페르노리카코리아] 합격 자기소개서**

**직무 : 주류영업**

**성장과정. 생활신조 및 가치관. 성격. 특기사항. 입사동기 및 포부 등 자유양식**

[진인사대천명]

매사 일을 하는 데 있어 포기하지 않고 배우며 성장해 왔습니다. 중국어를 몰랐지만, 중국학교 입학을 통해 문화와 언어를 배우고 우수한 성적으로 졸업하고, 학생들을 위한 전교 회장이 되었고, 사회봉사활동을 통해 타인과 협력하고 소통하는 방법을 배우며 커뮤니케이션 능력을 갖추게 되었습니다. 또한, 지난 3년간의 계약연장을 통해 영업을 할 수 있었던 이유는 맡은 일에 대한 열정과 근성이 있었기 때문입니다.

[못생기지 않은 호박맨]

사람을 마주함에 있어 정직과 진심으로 소통하고 솔직한 모습으로 인해 호박이라 불립니다.

때론 무언가 의도를 가진 것으로 오해를 받아, 환한 웃음으로 상대방을 마주하되 눈을 마주 보고 소통하고 진지한 모습을 강조합니다.

반대로 사람과의 관계를 중요시하여 타인의 시선과 행동에 대해 민감하게 반응합니다. 이를 고치기 위해 타인의 본모습을 보며 함께 있는 순간에 집중하며 보완하고 있습니다.

[게임의 법칙을 바꾸다]

지난 영업활동을 통해 저만의 단점을 영업에 있어 차별화된 경쟁력으로 만들 수 있었습니다.

고객과 소비자의 행동패턴을 분석하여 POP 및 제품의 위치 변경을 통해 고객에게 더욱 편리한 쇼핑환경 제공하고, 관점전환능력 향상을 통해 협상하여 매출을 올리고 목표달성을 할 수 있었습니다.

[영업 = 사고방식 × 열의 × 능력 × 목표]

A회사 근무 당시 아르바이트는 목표 금액이 존재하지 않았습니다. 매장의 보조역할이기에 매장관리에 최선을 다했습니다. 하지만 조직원들이 목표달성 방안에 대해 고민하자 저 역시 직원이기에 목표달성에 이바지하고 싶었습니다. 하지만 월평균 100만 원의 매출로는 도움이 되지 못하여 실력을 키우기 위해 먼저 출근 전·후 상권을 돌아다니며 업종과 관계없이 고객의 구매 습관과 패턴을 관찰하였습니다. 이는 고객에 대한 분석이 매출을 올리고 고객감동을 실현할 수 있는 첫 단추라고 생각했기 때문입니다. 또한, 단기적인 매출향상이 아닌 고객과의 관계를 형성하여 매출을 유지하기 위해 고객 맞춤형 상담을 통해 적합한 제품을 안내하고 체험을 통한 경험을 제공하니 상호가 만족하는 결과를 끌어낼 수 있었습니다. 반면 불만족 고객과는 진솔한 사과와 더불어 대면을 통해 목소리를 메모하고 하나씩 개선하였습니다. 고객중심의 영업을 통해 저는 1년 뒤 지점 매출의 4,000만 원을 책임지는 직원이 되었습니다. 긴 시간 포기하고 싶었던 순간도 많았지만, 목표와 꿈이 있기에 포기하지 않았습니다. 영업을 통해 어떤 일이든 나의 일이라 생각하며 임하였고 매사에 목표에 근거하여 효율성과 효과성을 중시하는 사람이 되며 자연스럽게 영업인에 대한 기본자세를 갖추게 되었습니다.

[기준의 중요성]

B기업 대학생 봉사활동 시절 ‘직립 휠체어’ 제작에 대한 불확실성으로 구성원들 간의 이견을 좁히지 못했습니다. 커뮤니케이션 담당인 본인은 대립하는 상황의 해결을 위해 아래 2가지를 제시하여 성과를 창출할 수 있었습니다.

첫째. 기준을 명확히 하였습니다. 구성원들에게 단체의 목적을 정확히 인지하도록 하고, 임무 역할 분담과 규정을 정하니 시간을 단축하고 협력하여 일을 진행할 수 있었습니다. 이를 통해 규정에 입각한 행동이 일의 효율성과 효과성을 더한다는 사실을 깨닫게 되었습니다.

둘째. 명확한 근거와 자료를 요구하였습니다. 대립하는 이견을 중재하기 위해서는 주관적인 입장 제시를 금지하였고, 제작하기까지의 모든 과정에 대한 분석과 조사를 바탕으로 객관성을 확보하니 전문성을 지닐 수 있었고 상대방을 효과적으로 설득할 수 있었습니다. 그 결과 자료 해석과 소통에 대한 높은 이해력을 지닐 수 있었습니다.

이를 통해 고객과 소비자의 관점에서 페르노리카의 각 주류 브랜드의 가치를 명확히 전달하여 성과를 창출하는 영업인이 되겠습니다.

[호박 같은 영업인]

고객들은 저에게 호박과도 같다고 합니다. 호박은 못생겼지만 버릴 것이 없는 채소류의 보석입니다. 3년간의 영업사원을 통해 거리에서 시작해 우수사원이 되기까지 많은 고객을 상대하며 얻은 고객 응대 노하우, 매출에서는 필히 달성하고 했던 굳센 의지, 목표를 주별·일별로 나누어 실행했던 계획성, 조직원과 함께 최고의 매장을 만들어 적극적으로 임했던 사회경험을 통해 영업인에 대한 꿈을 키워왔으며, 다양한 주류 브랜드를 통해 고객과 소비자에게 신뢰와 믿음을 받아오고 점차 1~2인 가구가 증가함에 따라 페르노리카의 성장이 확실히 되고 도전하고 싶은 욕심이 생겨 영업인턴에 지원하게 되었습니다.

입사 후 페르노리카의 주류제품과 규정에 대해 정확히 숙지하고 배우겠습니다. 회사와 선배님들이 만들어온 신뢰를 지키고 성과를 창출하기 위해 기본에 충실한 신입사원이 되겠습니다. 또한, 인턴 기간 맡은 상권에 대한 정확한 시장 분석과 주 고객을 명확히 하고 1~2인 가구 증가에 대한 맞춤형 영업 프로모션 활동을 통해 매출을 달성하는 영업인이 되겠습니다. 특히 1~2인 가구의 제품 구매력을 높이기 위해 팝업 형태의 주류 시음 판촉을 진행하여 페르노리카의 제품이 ‘함께’가 아닌 ‘혼자’서도 즐기는 주류라는 기존의 인식 전환을 통해 판매를 확대 하여 지속 가능한 성장을 이끌어 회사와 함께 성장하는 영업인이 되겠습니다.