**삼성화재 합격 자기소개서**

**직무: 영업**

**1. 삼성 취업을 선택한 이유/ 회사에서 이루고 싶은 꿈 700**

[희망저장소]

보험업은 고객의 ‘희망저장소’라고 생각합니다. 저는 보험인으로서 저의 자질이 고객의 역경에 새로운 희망이 될 수 있는 기회를 얻고자 삼성화재에 지원하게 되었습니다. 삼성화재는 특히 25,000여명의 RC판매조직을 확보함과 동시에 ‘애니카 다이렉트’ 상품을 통해 온라인 고객 확보에도 주력하고 있습니다.

이처럼 삼성화재는 대면/비대면 채널을 통해 다양한 고객의 니즈를 파악하는 강점을 가지고 있어 제가 지향하는 가치를 발전시킬 수 있다는 확신을 가졌습니다. 또한, 저는 강북여성보육센터에서 근무 당시, 보육예산을 배정하는 업무에서 온/오프라인 상 만여 명의 보육 니즈에 대해 분석한 경험이 있습니다. 이는 저의 두 가지 꿈을 향한 발판이 되었다고 생각합니다.

[Ready for Dream]

단기적으로는 국내 현장에서 ‘영업 전문가’가 되겠습니다. 이를 위해서 다양한 고객의 니즈에 대응할 수 있는 멀티채널을 확보하고 운영할 수 있는 역량을 키우겠습니다. 또한, 고객에게 종합 컨설팅을 제공함으로써 고객의 실질적 가치를 올려줄 수 있는 방안에 대해 고민하겠습니다.

장기적으로는 해외 현장에서 안정적인 수익을 창출해내겠습니다. 삼성의 ‘지역전문가’제도를 통해서 인도네시아의 보험업계에 진출하고 싶습니다. 타카풀(Takaful)이라는 성장가능성이 높은 이슬람보험 시장을 통해 수익 채널의 다변화를 시도하겠습니다.

**2. 본인의 성장과정/ 자신에게 가장 큰 영향을 끼친 사건을 서술 인물포함.**

‘Big Boy’입니다. 이 말은 ‘아직은 작은 존재이지만 반드시 큰 존재가 되겠다’는 제 좌우명입니다. 어릴 때, 저는 내성적인 편이어서 사람들 앞에만 서면 작아지곤 했습니다.

하지만 학비마련을 위해 했던 대리운전 아르바이트는 저를 180도 바꿔 놓아 한층 더 성장하는 계기가 되었습니다. 저는 하루가 다르게 자신감이 생겼고, 이제는 토론수업의 사회자로 타인 앞에 큰 존재가 되겠다는 생각으로 제 삶에 임하고 있습니다.

[자일리톨 2알의 가르침 ]

3달동안 새벽시간에 대리운전을 하면서 400여명의 고객을 응대했던 경험이 있습니다. 학비에 보탬이 되고자 시작한 일이었기 때문에 일 자체에 대한 애착이 없었습니다. 그래서 고객께서 약주를 드시고 어린 저에게 하시는 말씀들은 단순한 잔소리로 여겼고 초반에는 스트레스를 받았습니다. 하지만 일이 숙달된 후부터 고객의 입장을 이해할 수 있는 여유가 생겼습니다. 그래서 저는 ‘편안하게 모시겠습니다’라는 인사와 함께 자일리톨 2알을 건넸습니다. 사소한 껌이었지만 초면에 어색했던 저와 고객 사이의 벽을 허무는 명약이 되었습니다. 특히, 회식을 마치고 나온 회사원들께서는 한결 편해진 분위기 속에서 각각의 어려움을 저에게 털어놓았고 저는 그 고민을 진심으로 공감하기 위해 경청했습니다. 목적지에 도착할 때면 고객께서는 마음이 한결 후련해졌다며 오히려 저를 응원해주셨습니다

고객 감동은 작은 것에서부터 출발해야 한다는 것을 깨달았습니다. 보험 상품을 찾는 고객분들 또한 각자의 고민이 있을 것입니다. 제가 먼저 건네는 작은 관심으로 고객의 고민을 해결해 드릴 수 있는 ‘자일리톨 보험’을 실현하겠습니다.

[ 14살 중학생을 통해서 배운 ‘행복의 조건’ ]

2012년에 참여했던 서울시의 ‘동행 프로젝트’는 제가 행복에 대해 다시 생각하는 계기가 되었습니다.

당시 저는 2명의 중학생들을 멘토링하며 제가 중학생 때 경험해보지 못한 것들을 알려주고 싶었습니다. 그래서 뮤지컬, 미술관 관람을 한 뒤 한강공원에서 서로의 고민을 나누는 시간을 가졌습니다. 나중에 학생으로부터 비타민음료와 함께 ‘공부가 너무 힘들었는데, 마음을 다시 잡을 수 있었다’라는 쪽지를 받았습니다. 두 학생들에게 자신을 되돌아 볼 수 있는 시간을 준 것 같아 저 또한 뿌듯했습니다.

뿐만 아니라 이러한 시간을 통해 나눔의 즐거움에 대해 다시 깨달을 수 있었습니다. 그리고 열악한 환경에서도 공부를 위해 노력하는 어린 학생들을 보면서 물질이 행복의 전부는 아니라는 것을 알게 되었습니다. 그 동안 겉모습에만 연연하고 환경을 탓하는 제게 두 학생은 행복의 조건에 대해 다시 생각하게 되는 계기가 되었습니다.

행복의 조건은 생각의 차이에 있습니다. 자신이 처한 상황을 수긍하며 타인에게 나누어 주려는 여유는 행복을 위한 첫걸음입니다. 저 또한 영업사원으로서 어려운 고객에게 먼저 관심을 건네고 고민은 덜어주는 행복의 첫 걸음을 내딛겠습니다.

**3. 최근 사회이슈**

[ Know – Where 의 시대 – 빅데이터 ]

이제는 Know-how가 아니라 Know-where의 시대입니다. 정보의 홍수 속에 필요한 정보를 찾아내고 그 정보를 잘 활용하는 Know-where는 이 시대의 중요한 역량 중 하나가 되었습니다. 이와 같은 골자에서 빅데이터가 이슈로 급부상하고 있습니다. 정보량이 기하급수적으로 증가함에 따라 이를 어떻게 활용하는지에 따라 기업의 경쟁력과도 직결되는 시대로 접어들고 있습니다.

[ 빅데이터의 긍정적 파급 효과 ]

빅데이터의 긍정적 파급효과는 다음과 같습니다. 첫째, 막대한 기존 정보를 분석해 패턴을 파악함으로써 새로운 가치를 창출할 수 있습니다. 둘째, 다양한 정보에 의해 정보의 정확도가 높아지고, 다른 부문의 교차분석으로 새로운 영역까지 개척 가능합니다. 셋째, 정보의 누적으로 각종 절차의 단순화가 가능해져 편의성을 높일 수 있습니다.

특히, 이러한 측면에서 구글은 검색어와 접근할 수 있는 웹페이지간의 유사성을 지수로 환산하였습니다. 이 지수를 바탕으로 구글 분산파일 시스템과 맵리듀스라는 새로운 기술을 개발하여, 검색시간을 단축하고 탐색 정보의 정확성을 높여 빅데이터의 선두주자로 평가 받았습니다.

[ 빅데이터의 부정적 파급효과와 개선방안 ]

빅데이터는 위와 같이 높은 활용도를 갖고 있지만 가장 큰 맹점은 사생활 침해와 보안의 문제에 있습니다. 이로 인해 사람들의 행동뿐 만 아니라 생각, 무의식까지 정보화되고, 사이버 테러, 해킹 등의 대상이 될 수 있습니다.

이에 따라 첫째, 데이터화 할 정보와 아닌 정보의 분리 체계를 만들어야 할 것입니다. 예를 들어 주민등록번호를 그대로 정보화 하는 것이 아니라 빅데이터에서 사용할 새로운 인식체계를 만들어 사생활 노출을 최소화 하여야 합니다. 둘째, 정전 등과 같이 예측하지 못한 상황에 대한 임시방편과 함께 강력한 보안체계를 만들어야 합니다. 사이버 범죄에 대한 강력한 방화벽을 구축하고, 비상시 문제가 생기지 않게 탄력적인 운영이 가능하게 만들어져야 할 것입니다