**[제니스이엔씨] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1. 성장과정**

“인성 = 학벌”

대학 시절 1학기 동안 Auto CAD를 배우며 적성에 맞는 분야를 알게 되었습니다.

졸업 이후 첫 사회생활을 할 때 사람들은 4년제 대학졸업 여부를 중시한다는 걸 알고 더 발전된 모습을 위해 퇴사를 하였고, 2년 동안 공부하여 서울과학기술대학교 영어과에 합격하였는데 막상 입학하려 하니 졸업까지 공부에 투자하는 시간과 열정이면 전문적인 기술로도 성공적인 사회생활을 할 수 있겠다는 생각으로 진학을 포기하였고 실력을 쌓는 데 매진하게 되었습니다.

**2. 성격의 장단점 및 특기**

“네, 저요?”

근무 시 동료들이 저를 부를 때 가끔씩 두 번은 불러야 한다고 합니다.

높은 업무 집중력과 꼼꼼함이 실수 없이 진행되는 업무에 도움이 되고 주변 상황의 빠른 응대를 위해 긴장을 놓지 않고 주변에 귀 기울이는 여유를 가지려 노력합니다.

“카멜레온 정신”

카멜레온의 보호색처럼 남다른 적응력과 뛰어난 업무습득능력으로 신속한 업무처리를 합니다.

진취적인 자세로 업무를 스스로 찾고 해결해나가 귀사의 발전과 함께 승승장구하는 직원이 되고 싶습니다.

**3. 가장 특별하고 인상 깊었던 경험**

전 직장에서 첫 입사 후 맡게 된 프로젝트는 성능평가 였습니다.

처음 맡은 생소한 일이어서 두려움이 먼저 앞섰지만 지속적인 선배님들의 조언과 격려로 한 발자국씩 천천히 나아가다보니 무사히 마칠 수 있게 되었습니다.

현장분들에게 업무지시를 내리고 확인하는 과정에서 나이가 많으신 분이라 할지라도 정확한 업무처리를 위하여 바른 말을 해야 할 때가 있었습니다. 그 사업 이 끝난 후 다른 사업 참여를 위하여 사양설명회를 가게 되었는데 전에 뵈었던 분과 경쟁사로 만나게 되어 감회가 새로웠습니다.

어디에서 근무를 하던지 어떠한 위치에 있던지 간에 다른 관계로 다시 만날 수 있는 기회가 많기 때문에 업체들 간의 `의`가 상하지 않도록 `예`를 중시해야 한다고 생각하게 되었습니다.

인간관계를 중요시하여 어떠한 사업을 맡게 되어도 서로 윈윈할 수 있는 일들을 해나가고 싶습니다.

**4. 공동의 목표를 달성하기 위해 타인과 협업했던 경험**

제안서를 작성하기 위하여 새해 첫 날도 마다하지 않고 사업참여를 위하여 팀원들과 함께 출근하여 협업을 한 적이 있었습니다. 100장 분량의 내용을 각자 파트를 나누어서 작성해야 하기 때문에 템플릿을 통일하여야 했고, 스토리보드를 작성하게 나누어 주었습니다.  
  단순한 작업같지만 제안서의 모든 작업 중 제일 첫 번째로 해야되는 일이고 이 작업이 틀어지면 제안서가 완성된 이후에도 모든 내용이 틀어질 수 있기 때문에 가장 우선시되고 신중하게 작업해야 된다고 생각합니다.   
  작업 도중 한 팀원이 늦게 도착하여 작업 속도가 느려지게 되었고, 작업 속도가 느려졌기 때문에 취합도 예상 시간보다 늦게 마치게되어 모든 팀원들이 기다리게 되었습니다.  
  혼자 해야하는 일이 아니기 때문에 한 명이라도 늦거나 작업이 느리거나 집중하지 못하고 잠시 한 눈을 팔게 된다면 휴일이었기 때문에 시간적으로 여유로웠지만 만약 평일이고 바로 제출해야되는 다급한 상황이었다면 실제 제출일을 못 맞추는 상황까지 생각해 보게 되었습니다.   
  협업은 개개인의 상황을 다 배려할 수 없고 팀에 피해를 주지 않으려는 노력을 부단히 노력해야 된다고 생각하게 되었습니다.

**5. 책임감을 가지고 적극적으로 문제를 해결한 경험**  
  제품을 생산하여 납품까지 해야 하는 일은 고객사 일정 및 협의해야 할 일도 많고 단순한 장비 납품이라고 하여도 확인해야 될 일이 많습니다.   
  PM을 맡아 진행한 사업으로 내부 및 고객사와의 일정에 맞추어 납품하게 되었습니다. 이는 저의 능력 개발을 도모할 뿐더러 이 정도의 일은 충분히 처리할 수 있다는 믿음을 주셨기 때문에 가능한 일이었습니다. 기대에 지지 않으려 고객사와도 충분히 협의하고 장비 생산을 하게 되고 납품을 하게 되었습니다.  
  직접 현장에 보냈는데 고객사측은 실제 제품의 사이즈가 너무 작아서 맞지 않다고 협의된 부분과 다르다고 하였습니다. 다시 오더를 받은 팀원에게 여쭈어보니 그 일은 분명히 협의된 부분이라 하였습니다.  
  사이즈가 다른 부분은 정확히 체크가 되지 않은 상태로 저에게 오더가 왔었던 부분인데 이 상황에서 누구의 잘잘못을 따지고 있을 수가 없었습니다. 고객사측은 이미 뿔이 난 상태였고 신뢰가 무너져버렸기 때문에 빠른 상황대처가 필요하였습니다. 잘못된 부분을 수정하여 다시 납품을 하고 직접 현장에 가서 상세한 상황 설명을 드리며 빠른 대응을 하여 고객신뢰확보를 할 수 있었습니다.  
  꼼꼼히 처리하였다고 생각하여도 다시 재확인하여 완벽히 처리할 수 있는 지혜가 필요하다고 느끼게 되었습니다.

**6. 지원동기 및 입사 후 목표**  
  
  꼼꼼하고 섬세한 성격으로 프로젝트 완성도를 높여 설계 업무에 적합함을 느껴 더 많이 배우고 발전하고 싶은 기회를 얻고 싶었습니다. 제게 이번 채용이 그런 기회가 될 것이라 확신하여 지원하게 되었습니다.   
  카티스에서 UAE 사업단 해외 프로젝트에 참여할 계획이었으나 사업 중단으로 인하여 저의 실력을 발휘할 수 없었고, 전 직장에서도 팀이 바뀌어 프로젝트 단위로 업무에 참여할 수가 없어서 제 일을 다시 찾고자 합니다.  
  제가 입사하게 된다면 일에 대한 자부심을 품고, 좌우명인 ‘행동하는 것이 행동하지 않는 것보다 낫다.’ 라는 적극적인 마음으로 최고보다는 최선을 다해 성실히 업무에 임할 것입니다.   
  전 직장에서 참여하고자 하는 입찰공고를 조달청 사이트에서 확인하고 필요한 서류를 준비하여 투찰하는 전반적인 일들을 하며 업무를 이해하고 정확한 업무 처리 스킬을 익힐 수 있었습니다.  
  사업 진행 시 사전미팅에 참여하여 견적 처리를 하며 고객사와의 커뮤니케이션 능력을 키웠고, 다양한 설계 지원과 기자재 승인원을 작성하며 고객사와의 신뢰를 중요시하게 되었습니다.  
  또한 제안 사업을 지원하며 정략적, 정성적인 자료들의 취합으로 완성된 제안서로 고객사를 만족시킬 수 있었습니다.  
  현장을 방문하여 실제 사내업무와 현장업무의 일관성의 중요함을 알게 되었습니다.  
직접 발로 뛰며 익힌 경험을 바탕으로 현재에 안주하지 않고 자기개발에 신경쓰며 발전하는 자세로 5년, 10년이 지나서도 꾸준히 활동하고 싶습니다.  
  
  
**7. 특별히 하고 싶은 말**   
  
  마라톤이라는 쉽지 않은 도전으로 끈기와 지구력을 기르며, 캐드학원(SolidWorks, AutoCAD)과 영어 학원을 통하여 꾸준하게 자기계발에 힘써왔습니다.   
  2개월 만에 토익점수 200점을 올려 765점을 받은 적도 있습니다.   
  캐드를 더 전문화하기 위한 노력으로 2014년 정기기사 2회 기계설계산업기사 필기시험에 하였고 실기준비를 한 적이 있습니다.  
  이러한 도전과 노력으로 얻은 경험과 성취감으로, 모든 문제점을 끈기 있게 해결하여 귀사의 이익에 이바지하고 싶습니다.