**[CJ제일제당] 합격 자기소개서**

**직무 : Food Sales**

**1. 여러분이 선택한 계열사와 해당 직무를 지원한 동기는 무엇인가요? 1. 선택한 계열사가 아니면 안 되는 이유, 2. 직무에 관심 갖게 된 계기, 3. 본인이 직무를 수행할 수 있는 이유(본인의 강점, 노력, 경험 등에 근거), 4. 입사 후 목표를 반드시 포함하여 구체적으로 작성해 주세요. (1000자)**

[스위스 베른에서의 CJ 영업]

2013년 여름학기에 스위스 베른에서 교환학생 생활을 했습니다. 한식을 접해보지 않은 친구들을 위해 비빔밥과 된장 찌개를 끓였습니다. 시범적으로 같은 층 친구들을 초대해 시식회를 열었습니다. 좋은 반응에 힘입어 취리히 한인마트에서 파는 식재료들을 사와 코리안 나이트를 개최하기로 했습니다. 그리고 당장 다음날 CJ 상품인 두부와 어묵, 동그랑땡 등을 사왔습니다.

시식회보다 훨씬 더 큰 규모를 위해 기숙사 파티 홀을 빌렸습니다. 또한, 교환학생 커뮤니티 사이트인 Erasmus에 코리안 나이트를 홍보했습니다. 한국 음식과 술을 맛보는 대신 2프랑씩 참가비를 내게 해도 새벽 4시까지 방문객이 끊이질 않았습니다. 이러한 경험을 통해 영업 역량을 키우고 CJ제일제당 식품 세계화에 관심을 가지게 되었습니다.

[매출을 20% 상승시킨 고객 니즈 파악]

스포츠 용품점에서 아르바이트하던 당시, 저는 신발들의 차이점에 대해 물으시는 고객을 만났습니다. 나이가 많이 든 고객들은 젊은 고객들보다 상품에 대한 정보가 부족하다는 것을 깨닫고 판매하는 신발들의 종류들을 정리하여 어떠한 특성이 있는지 숙지하였습니다. 이를 바탕으로 단순히 신발을 판매하는 임무를 넘어 나이가 든 고객들께 적극적으로 다른 상품을 추천해드렸습니다. 기능성 러닝화를 찾으시는 고객들께는 스포츠 이너웨어를 추천해 드렸습니다. 그 결과, 고객의 구매를 이끌어내고 직원들의 신뢰를 얻을 수 있었습니다.

아르바이트 경험으로 고객이 원하는 것을 신속하게 파악하려면 고객층 세분화를 해야한다는 것을 깨달았습니다. 고객의 니즈를 정확히 파악하면 매출 확대로 이어졌습니다. 신발 부문은 전월 대비 매출액이 20% 증가했고, 스포츠 이너웨어 부문은 전월 대비 10% 증가했습니다. CJ제일제당에서도 이러한 경험을 바탕으로 고객의 욕구 변화를 파악해 내/ 외부 고객들에게 신뢰를 얻는 담당자가 되겠습니다.

**2. 대학생활 중, 어려움을 극복했던 경험을 구체적으로 작성해 주세요. 1. 상황에 대한 설명, 2. 어려움을 극복하기 위해 노력했던 과정 및 결과, 3. 해당 경험을 통해 배운 점을 반드시 포함하여 작성해 주세요. (1000자)**

[초콜렛과 캘리그라피의 콜라보레이션! 등록금에 보태다]

3명의 친구와 함께 동아리 활동의 목적으로 편의점보다 가격은 더 낮고 내용물은 더 좋은 상품을 팔아보기로 했습니다. 포장을 끝마친 다음 샘플을 들고 다니며 주변 친구들에게 구매 의사를 물어보았습니다. 하지만 아무도 사지 않겠다고 했습니다. 원인은 두 가지였습니다. 먼저, 비슷한 제품들이 너무 많아 경쟁사와 차별성이 없었기 때문입니다. 또한, 홍보가 제대로 되지 않는다는 것이었습니다.

젊은 층을 타겟으로 한 제품의 판촉을 위해 관심 많은 주제인 캘리그라피를 내새웠습니다. 초콜렛을 사면세상에서 하나밖에 없는 문구가 적힌 엽서를 끼워 주겠다고 홍보했습니다. 아무것도 적혀있지 않은 두꺼운 종이에 붓 펜으로 원하는 문구를 15초 만에 적는 것에 고객들은 흥미를 보였습니다. 제일 인기가 많았던 문구는 ‘여보 사랑해♡’ 였습니다. 여자친구가 좋아하는 앵무새 그림을 그려달라고 한 고객도 있었습니다.

또한, 캘리그라피로 만든 메뉴판과 상품 샘플을 찍어 교내 커뮤니티 사이트와 페이스북 사이트에 게시했습니다. ‘여자친구가 좋아할걸?’, ‘어머 이건 사야해!’ 등의 문구를 적어 게시하자 게시판 조회수가 500이 넘고, 페이스북 좋아요 수도 100이 넘었습니다. 게시글을 보고 왔다는 손님들이 많았고 따로 자기 것을 빼달라고 하는 친구들도 있었습니다.

고객들의 수요에 적극적으로 대응한 결과 2시간 만에 샘플로 만든 20세트를 다 팔 수 있었고 그 결과 손익분기점을 넘어 이윤도 남길 수 있었습니다. 하지만 그것에 그치지 않고 오후에 더 많이 만들어두었던 초콜렛 세트 200개를 팔아 영업이익 200만원을 달성했습니다. 그 돈은 등록금에 보태게 되었습니다.

상대방만을 위한 특별한 선물을 주고 싶어 하는 젊은 고객의 니즈를 캡쳐하고 그것을 빠르게 반영하자 성과창출, 매출증대로 이어졌습니다. 식품영업에서도 고객의 니즈를 빠르게 파악하는 담당자가 되겠습니다.