**[GS엠비즈] 합격 자기소개서**

**직무 : Strategy planning**

**1. 살아오면서 도전적인 목표를 설정하고 끈기 있게 실행하여 성취한 경험에 대해 작성해 주세요**

[2014년 7월의 여름, 캐나다의 뜨거운 아스팔트 위를 달리고 있었습니다]

캐나다에서의 어학연수를 마치고 25살의 시골 촌놈이 여기까지 와서 20대의 방점을 찍는 도전을 시도해야겠다 결심했습니다. 먼저 토론토에서 출발하여 퀘벡에 이르는 자전거여행을 계획하고 캐스모라는 사이트를 통해 도전을 함께할 두 팀원을 모집했습니다. 지도를 찾아보며 980km가 넘는 여행경로와 비박지 등 여행일정을 기획하고 자전거, 침낭, 수리도구와 같은 각종 장비를 준비하여 여행을 시작했습니다.

7월의 무더운 여름날, 내려 쬐는 뙤약볕에 땀은 멈출 생각을 하지 않고, 피부는 시커멓게 타 들어갔습니다. 염분 보충을 위해 소금을 입에 털어 넣고, 헉헉대며 페달을 밟으며 뜨거운 아스팔트 위를 달려나갔습니다. 팀원간의 갈등과 끝이 보이지 않는 여정에 정신적, 체력적으로 힘든 하루의 연속이었지만 풀밭에 침낭 하나 펼치고 잠을 자고 일어나, 차근차근 또 다른 오늘에 충실했습니다. 경험이 남길 보람과 선택에 따른 책임감의 무게를 생각하며 열정을 쏟은 결과 총 1200km가량의 도전에 성공할 수 있었습니다.

GS엠비즈에 입사 후에도 저의 끈기를 앞세운 도전을 이어나가겠습니다. GS엠비즈는 MOTOR, MARKETING, 석유유통과 같은 다양한 산업포트폴리오를 자랑합니다. 그만큼 다양하고 복잡한 시장, 급변하는 경영환경에 “The Best Company for Customers”를 이룩하기 위한 전략수립의 도전에 저의 역량과 끈기로 앞장서겠습니다

.**2. 본인만의 경쟁력(경험, Skill, 지식)에 대하여 소개하고 회사에 어떻게 기여할 수 있는지 작성해 주세요.**

[탄탄한 기초]

경영전략이란 수업을 수강하며 급변하는 환경의 기업전략을 수립해보고 싶다 느꼈습니다. 실제 팀 프로젝트로 유한킴벌리의 중국시장 진출강화 전략을 수립하며 PEST, 5FORCES MODEL을 활용해 거시적, 미시적 환경을 분석하고, VALUE CHAIN, BCG MATRIX로 내부역량, 사업현황을 분석한 후 타오바오몰 입점과 같은 실현 가능한 전략수립을 통해 팀 프로젝트 1위, A+라는 성적을 거두었습니다. 또한 재무, 회계, 운영 등 다양한 분야의 전공수업을 통해 전략의 토대가 되는 전공지식을 쌓았습니다.

[실무적 역량]

작년 여름 여의도의 테라컨설팅그룹이라는 컨설팅회사에서 인턴으로 근무한 경험이 있습니다. 세종문화회관의 중장기 발전 전략수립 프로젝트의 RA로 투입되어 정보의 바다에서 필요한 정보를 발굴하는 정보력, 나오지 않는 정보는 해당기관에 직접 이메일을 보내고 국제전화를 하는 적극성, 다양한 데이터를 분석하여 시사점을 도출하는 분석력을 기를 수 있었습니다.

GS엠비즈의 기획직으로 입사 후, 탄탄한 기초를 바탕으로 실무적 역량을 기여하겠습니다. 진출해 있는 다양한 산업의 미시적, 거시적 경영환경을 분석하고, 급변하는 환경에 선제적 대응이 가능한 전략수립에 힘쓰겠습니다. 또한 커져가는 수입차 시장에 폭스바겐 사태와 같은 이슈를 방지하기 위해 경쟁사딜러사와 협력체계를 구축하여 관계사의 투명성을 확보하고 건전한 경쟁을 이어가도록 힘쓰겠습니다.

**3. 어떤 문제나 과제에 대하여 기존 방법과 틀에서 벗어나서 창의적으로 해결하였던 경험에 대해 작성해 주세요.**

[나오지 않습니다 보단 나오게 하겠습니다!]

작년 여름 테라컨설팅그룹이라는 로컬 컨설팅펌의 RA로 근무한 경험이 있습니다. 세종문화회관의 중장기발전전략을 수립하는 프로젝트에 투입되어 경쟁사 및 벤치마크사의 정보를 조사하고 분석하는 과업을 주로 맡았습니다. 어느 날 중국어 투어의 벤치마크를 위해

시드니오페라하우스의 중국어 투어 관광객수를 찾아보라는 과업을 받고 평소처럼 해당 기관의 연차보고서, 재무제표, 관련 기사와 뉴스를 찾아보았지만 연차보고에서 누락된 2012, 2013년도의 정보는 나오지 않았습니다. 하지만 PM께 '나오지 않는다'라고 보고하기 보단, 관점을 조금만 틀어 다른 데이터로 비슷한 시사점을 도출할 수 있지 않을까 고민했습니다.

그 결과 호주관광청에 들어가 중국인 관광객의 호주 입국 추이를 살펴보고, 필요한 정보의 년도를 포함한 CAGR을 구한 뒤, 시드니 오페라하우스의 중국어 투어 관광객수의 CAGR과 비교분석 하였습니다. 프록시로 쓰인 호주 입국 중국인수의 CAGR은 18%로 관광객수의 CAGR과 편차가 컸지만 각 데이터의 성장률 CAGR은 차이가 크지 않았기에 그것을 참고하여 누락된 정보를 추정할 수 있었습니다.

저는 이 경험을 통해 단순히 최선을 다해 자료를 찾더라도 나오지 않는다며 포기하기 보단, 다각적 사고를 통해 실질적인 결과물을 창출하려 노력하는 자세를 기를 수 있었습니다.

**4. 지원동기 및 포부**

[GS그룹의 신성장동력과 동반성장]

GS엠비즈는 2000년 넥스테이션으로 출발하여 17년 업력의 젊은 기업입니다. 하지만 성장하는 수입차, 중고차시장을 비롯하여 자동차 정비, 석유유통, 그룹사의 마케팅까지 다양한 산업에 진출, 4000억에 달하는 매출로 GS그룹의 신성장동력이 될 것이라 확신합니다. 또한 4년간 경영학을 공부하고 컨설팅펌의 ra로 근무하며, 다양한 산업을 체험하며 치열한 삶을 살고 싶다 느꼈습니다. 다양한 브랜드 포트폴리오와 성장의 중심 GS엠비즈에 입사하여 고객에겐 최고의 회사를, 엠비즈와 저에겐 성장이라는 가치를 선사하려 합니다.

입사 초기 엠비즈의 현장에 집중하겠습니다. 폭스바겐 전시장, 오토오아시스, 카텟 영업점, 조이마트 등을 순환하며 현장의 감과 고객의 목소리에 집중하겠습니다. 이후 고객의 목소리와 현장의 감을 바탕으로 고객에게 더 나은 서비스와 가치를 제공하는 실질적인 전략수립에 힘쓰겠습니다.

입사 후기 각 산업과 시장에 대한 통찰력을 기른 후 엠비즈의 내부역량을 활용한 신사업발굴에 힘쓰겠습니다. 정보력, 분석력이란 역량을 발휘하여 신사업 타당성을 철저히 분석하고 기존의 브랜드, 그리고 그룹 계열사간 시너지효과를 창출할 수 있는 사업을 제시하겠습니다. 성공적인 신사업 발굴로 GS그룹을 이끄는 엠비즈의 브랜드포트폴리오를 더욱 더 튼튼히 하겠습니다.