**[KT] 합격 자기소개서**

**직무 : Biz영업**

**1. 회사 및 해당직무에 지원하게 된 동기와 입사 후 회사에서 이루고 싶은 중장기적 목표에 대해 구체적으로 기술해 주십시오.**

**[기술력, 그 이상의 가치를 담아낼 줄 인재]**

오랫동안 갈고 닦은 영업인으로써 역량을 KT BIZ영업에서 펼치고 싶었습니다. `안되면 될 때까지 몰두해서 무언가를 이루어내는 꼬마` 어머니께서 기억하시던 어릴 적 이상우의 모습입니다. 미니카 대회에서 1등이 하고 싶어 어머니 손을 잡고 공업사까지 찾아간 적이 있습니다. 이처럼, 책상 앞 공부가 아니라 할지라도 무언가를 이루기 위해 몰입하는 저를 부모님은 말 없이 지지해 주셨습니다. 이러한 열정은 대학시절까지 이어져 왔습니다. 각종 아르바이트 및 창업경험을 통해 영업의 매력에 빠졌습니다. 단순히 고객의 지갑을 열기 위해 노력하는 것이 아니라, 진정성을 가지고 고객과 소통할 때 오는 짜릿함에 반하였습니다. 그 중에서도 늘 혁신적인 도전으로 고객의 편익증대에 앞장선 KT에 더욱 관심을 뒀습니다. 대한민국 최고의 통신사인 KT의 인재경영과 기업문화가 매우 탐나며 KT의 일원이 되어 충성심을 가지고 일하고 싶습니다.

저는 KT의 우수한 기술력을 바탕으로 멋지게 만들어 놓은 KT의 B2B상품을 누구보다 더 빛나게 소개할 수 있는 사람입니다. 국내에 존재하는 통신사 중에 왜 KT을 선택해야만 하는지 설득하고, 이해시키기 위해 온 힘을 다할 것입니다. 저는 KT의 BIZ 영업사원으로 입사하여 KT이 이익증대와 고객 만족을 실현하는 것이 하는 것이 목표입니다. 신규고객 발굴을 통하여 외형확장에 힘쓰고, 고객사의 목소리에 귀 기울여 니즈를 충족시킴으로써 내실을 다지는데 기여하겠습니다. BIZ영업사원으로써의 역량을 증진시키고 전문성을 더하여 미래에는 우수한 영업전략과 솔루션을 제공하는 전문가로 거듭나고 싶습니다.

**2. 공동의 목표를 달성하기 위해 타인과 협업했던 경험과 그 과정에서 본인이 수행한 역할, 그리고 해당 경험을 통해 얻은 것은 무엇인지 구체적으로 기술해 주십시오.**

**[우리끼리가 아닌 우리 함께]**

편입생의 학교적응을 돕기 위해 학우들과 힘을 모아 함께하는 문화를 정착시킨 경험이 있습니다. 대학시절, 저는 학생회에서 홍보를 담당하였습니다. 새 학기가 시작되고 신입생과 재학생이 함께하는 자리에 편입생이 소외되는 점이 안타까웠습니다. 또한, 친한 재학생들끼리 똘똘 뭉치는 일이 수업에까지 영향을 미쳐, 팀 구성 및 과제를 수행할 때 편입생은 늘 불리한 위치에 있다는 문제점이 대두하였습니다. 때문에, 회의를 거쳐 신입생환영회가 아닌 재학생, 신입생, 편입생이 함께 어울릴 수 있는 환영회를 기획하였습니다. 저는 행사 홍보물 제작 및 홍보를 담당하였습니다. SNS 및 교내 커뮤니티를 샅샅이 뒤져 경영학과에 새롭게 편입한 편입생들에게 연락해 행사의 참여를 권유하였습니다. 또한, 수업을 통하여 알고 지낸 편입생학우들에게 연락하여 서로를 알아가는 시간 가지고 싶다는 메시지를 전달하였습니다.

많은 편입생의 참여 덕분에 환영회는 성공적으로 마칠 수 있었습니다. 이러한 노력은 일회성으로 그치지 않았습니다. 꾸준한 노력 덕분에 끼리끼리 뭉치던 패거리 문화가 사라지고 다양한 구성원이 함께 어울리는 공생의 문화가 정착되었습니다. 시험이나 과제를 함에 있어 아는 사람들끼리만 정보를 공유하는 악습도 많이 줄어들었습니다.

이러한 경험을 통해, 결속력이라는 것이 같은 집단에 속하지 못한 사람을 배척하는 것이 아니라는 것을 배웠습니다. 열린 마음으로 서로를 인정할 때, 더큰 시너지가 난다는 것 역시 배웠습니다. 저는 KT신입사원으로써 동료들과의 벽 없는 소통을 통해 더 나은 결과를 만들 줄 아는 인재가 되겠습니다.

**3. 예상치 못한 문제의 발생으로 계획대로 일이 진행되지 않았을 때, 책임감을 가지고 적극적으로 문제를 해결한 경험과, 그 경험을 통해 얻은 것은 무엇인지 구체적으로 기술해 주십시오.**

**[백종원을 꿈꾸며 뛰어든 청년창업]**

군 전역 직후, 청년 사업가를 꿈꾸며 음식 트럭을 창업한 적이 있습니다. 군대 동기와 돈을 모아 약 1달간 음식 트럭 창업을 준비한 뒤 삼청동에서 츄러스 판매에 나섰습니다. 장사를 시작하고 난 뒤, 수없이 많은 난관이 있었고 그 중 가장 힘들었던 점은 장사할 시간과 공간을 확보할 수 없던 것입니다. 낮에는 공무원들의 단속이 심해 물건을 뺏기고 벌금도 내야 했으며, 공무원을 피해 저녁장사를 했더니 노점상연합회라는 폭력배들에게 시달려야 했기 때문입니다. 이 어려움을 해결하기 위해 저는 근처 노점상과 친해지려고 부단히 노력했습니다. 근처 노점들은 공무원들이 언제 불시단속이 나오는지 알고 있었으며, 트럭을 세울 조그마한 자리라도 얻으려면 그들의 허락이 필수적이었기 때문입니다. 매일매일 찾아가 인사를 하고, 음식도 가져다 드리고, 물건도 팔아주며 이야기도 나누었더니 결국 1주일쯤 지나자 모두 친해져서 저도 장사할 수 있게 되었습니다. 그 결과 두 달간 삼청동 및 홍익대 근처에서 츄러스 장사를 성공적으로 마칠 수 있었습니다. 320만원에 구매한 트럭은 600만원에 판매하였으며, 2달간의 순익은 200만 원 정도 되었습니다.

이러한 경험을 통해 무엇이든 노력하면 이루어 낼 수 있다는 자신감을 얻을 수 있었으며 배움은 책에도 있지만, 경험에도 존재한다는 교훈을 얻었습니다. 이처럼 열정을 토대로 몰입하여 목표를 달성하는 것이야말로 저의 강점이며 저를 움직이는 동력입니다. KT의 신입사원을써 끊임없이 도전하고 포기하지 않는 근성을 발휘해 고객에게 더 나은 내일을 제공할 줄 아는 사원이 되겠습니다.

**4. 본인의 경험 중 지원한 직무와 관련하여 가장 특별하고 인상 깊었던 경험에 대해 구체적으로 기술해 주십시오.**

**[기본에 충실한 전략, 사람들을 매료시키다]**

저는 불필요한 형식에 얽매이지 않고 기본에 충실한 정공법을 통해 팀프로젝트에서 우수한 결과를 받았습니다. 대학교 3학년 시절, 창업관련 전공수업의 팀프로젝트 팀장을 맡은 적이 있습니다. 당시 주어진 팀프로젝트는 한 학기 동안 모든 아이디어를 동원해 창업을 해보고, 결과를 발표하는 것이었습니다.

경영대에서 창업과 관련된 과제는 일정한 틀에 얽매여있습니다. 현실성을 무시한채 창의성에만 집중하고, 이러한 것을 SNS홍보페이지를 통해 홍보하는 것에 초점을 맞춰져 있었습니다. 창업과제가 창업을 위한 현실적인 경험보다는 많은 `좋아요`수를 받기 위한 홍보의 장에 그친 다는 점이 늘 불만스러웠습니다.

저는 팀장으로써 조금 다른 방법을 제시하였습니다. 수요가 있는 곳에 공급한다는 경제학의 기본에 충실한 창업을 해보자는 제안을 하였습니다. 하여, 서울내에 외국인들이 많이 찾는 관광지에 가서 셀카봉 파는 형태의 창업을 구상하였습니다. 직접 도매가격으로 셀카봉을 구매하고, 외국인 관광객이 많이 찾는 명소를 선정해 셀카봉을 팔았습니다. 판매결과는 매우 성공적이었습니다. 당시 100개를 판매하는데 최소 사흘이 걸릴 것으로 예상했으나, 단 하루만에 모든 물량을 판매하였습니다. 이러한 일련의 과정을 기록하고 그 가운데게 겪었던 어려움이나 판매성공의 요인을 정리하여 마지막 수업에 발표하였습니다. 가장 현실적인 방법으로 과제를 수행했다는 평가와 함께 A+의 점수를 받을 수 있었습니다. 이렇듯 형식에 얽메이는 것이 아니라, 시장에 대한 이해를 바탕으로 최적의 성과를 낼 줄 아는 KT의 인재가 되겠습니다.