**[애경] 합격 자기소개서**

**직무 : Product packing**

**1. 본인이 당사에 꼭 입사해야 하는 이유와 지원 직무를 위해 했던 구체적인 노력에 대해서 서술해주십시오.**

**[이론이란 씨앗을 발아할 자리를 찾다]**

본인이 애경이란 회사에 관심을 가지게 된 것은 아주 사소한 일이었습니다. 군대를 가기 전에는 기초 화장품인 스킨과 로션조차 바르지 않고 다니던 사람이었는데, 입대를 하고 나니 모든 동기 및 선후임이 기초 화장품 외에 여러 가지 화장품으로 자신의 피부를 관리하는 것을 보고 난 후로 제겐 화장품이란 관심분야가 생겨났으며, 화장품 업계에서 오래도록 인지도가 높고 충성고객층이 많은 애경이란 회사에 입사하고 싶다는 생각을 가지게 된 것은 결코 우연이라고 할 수 없었습니다.

특히나 제 전공은 마침 ‘패키징학과’였습니다. 1~2학년 동안 제가 패키징이란 학문을 배워서 어떤 곳에 접목시킬까를 고민을 끝도 없이 하였지만, 결론이 나지 않은 채로 입대를 하였고, 입대 후 화장품이란 세계를 발견한 후에는 제 목표는 확고해졌습니다. 본인이 화장품 포장을 이해하기 위해 학과 내에서 전공 선택과목으로 ‘의약품 포장 및 화장품 포장’이란 과목을 수강했으며, 이 과목에서 실제로 PD가 되었을 때, 포장해야 하는 제품은 어느 것인지, 그 제품의 물성은 어떠한지, 각 제품별 포장의 형태와 재질은 어떤 식으로 구성해야 하는지를 자세히 배울 수 있었으며, 화장품 포장을 하고 싶다는 대한 열망도 날로 커져갔습니다. 여기서 끝이 아니라 ‘패키징 개발 및 실습’ 등과 같은 실제로 포장을 어떤 Process를 통해 만드는지 배웠습니다. 또한 기존에 Glass를 사용한 화장품 포장이 대세였다면, 근래에 들어서는 기술의 발전과 소재의 개발로 인한 고분자 화합물을 이용한 Plastic포장으로 대체가 많이 되고 있는 형국이므로, ‘플라스틱 포장’. ‘패키징 유기화학’ 등과 같은 과목을 통해 고분자와 Plastic포장에 대한 이해를 가지고 있습니다. 물론 플라스틱이 대체할 수 없는 Glass의 고유영역도 존재하기 때문에 ‘유리 및 금속 포장’, ‘패키징 자동화’ 등과 같은 과목에서 그에 제반한 지식들을 흡수할 수 있었습니다.

또한 최근 대두되고 있는 업계의 화두는 '친환경'이라고 할 수 있습니다. 이런 시대적 흐름을 이해하기 위해 'Eco Lab'에 1년동안 들어가서 LCA에 대한 논문이나 자료를 많이 찾아 볼 수 있었으며, 포장에 문제가 생겼을 때, 어떤 검사장비로 어떤 과정을 거쳐서 문제점을 파악하고 이를 개선할 수 있는 방안을 여러 가지로 고찰해 보는 시간을 가졌습니다.

**2. 지원분야의 직무수행에 있어 본인의 강점과 약점은 무엇이라 생각하십니까?**

PD의 직무를 수행함에 있어 본인은 강점 2가지와 단점 1가지를 가지고 있습니다.

첫 번째 강점은 국내 유일의 포장 전문 학과인 '패키징학과'를 졸업했다는 점에 있습니다. 포장이라는 키워드를 학과에 붙일 만큼 저희 학과에서 배우는 포장지식은 다른 유사학과에 비해 남다를 수 밖에 없습니다. 학교에서 배운 이론적인 지식들을 가지고 현장에 접목해 나가면서 이론의 한계점과 현장의 부족함을 동시에 접할 수 있으므로, 좀 더 창의적인 시선으로 제품 포장을 설계 및 디자인 할 수 있습니다. 또한 포장재를 화장품 회사에서 모두 생산하는 것이 아니라 본사에서 설계한 Specification(이하 SPEC)을 통해 하청업체와 소통을 통해 포장재를 납품 받는 구조를 잘 이해하고 있으며, SPEC을 작성하고 검토하는 작업을 수행할 수 있습니다.

두 번째 강점은 탁월한 의사소통 능력을 가지고 있습니다. PD의 주 업무는 포장개발이라 할 수 있습니다. 신제품이나 기존제품을 버전업이나 리뉴얼할 때 필요한 1차 포장을 주로 설계하게 됩니다. 하지만 PD는 본인의 영역인 개발에만 몰두해서는 제대로 된 포장을 개발할 수 없습니다. 아무리 좋은 포장을 설계해도 회사의 능력으로 생산할 수 없는 포장이거나, 단가가 너무 높아 배보다 배꼽이 더 커진다거나, 디자인적으로 소비자들의 심미안을 만족시킬 수 없는 요인 등등 많은 요소들을 중간에서 조율하고 조정해야 하는 역할까지 겸비해야 하는 직무입니다. 따라서 구매부, 공장 현장, 디자인 팀 등등 회사에 각 부서 모두와 원활한 의사소통을 할 수 있는 능력(SPEC에 기반한)을 가져야 하며, 기업 외의 하청 업체와의 관계에서도 갑의 입장에서 밀어붙이는 것이 아닌 서로의 상황을 잘 이해하고 받아들일 조건은 받아들이고 확실히 요구할 것은 요구하는 관계를 가지는 것이 중요합니다. 그때 필요한 것이 바로 의사소통 능력이며, 제가 그 역할을 잘 수행할 수 있습니다.

마지막으로 제가 가진 단점은 아직 미숙한 SW조작 능력입니다. Auto CAD를 학과 수업시간에 배웠으며 기초적인 작업은 수행할 수 있지만, 능수능란하게 완벽하게 모든 조작법을 숙지하고 있지는 않은 상황입니다. 또한 서류작업에 필요한 엑셀, 한글과 같은 것들도 사용하는데 지장은 없지만 이 또한 완벽하지 않습니다. 이런 부족한 부분들은 지속적인 사용 및 공부를 통해 보완해 나갈 것이며, 결국 모든 SW를 완벽히 다루는데 성공할 것입니다.

**3. 다른 사람들과 좋은 관계를 형성하고 이를 바탕으로 좋은 결과를 만들어낸 경험이 있다면 기술해 주십시오.**

**[의사소통이 상황을 바꾼다]**

대학교 1학년 여름 장애인 보호센터에서 봉사활동을 했습니다. 그때 전담으로 관리했던 지체장애인 ooo씨와의 4박5일간의 일상은 저의 많은 부분을 달라지게 했습니다. 밥을 먹여주고, 몸을 씻기고, 이야기를 들어주면서 제 안의 무언가 바뀌었단 걸 느끼게 되었습니다. 상대방의 입장을 이해해야 비로소 그쪽이 만족할 수 있는 결과물을 낼 수 있단 것을 느꼈습니다. 이런 깨달음을 기반으로 포장개발에 있어 고객의 입장에서 생각해 소비자가 원하는 방향의 포장을 설계하고 관리하여 고객만족을 이끌어 내겠으며, 고객만 만족하는 포장이 아닌 기업에서도 최대한의 효과를 낼 수 있는 포장을 개발하겠습니다.

고등학교 1학년 겨울방학. 등산을 좋아하는 초등학교 시절 담임선생님과 함께 설악산 등반을 2박 3일로 떠났습니다. 기차를 타고 숙소에 도착해 다음날 새벽에 있을 등반에 마음가짐을 다지고 해가 미처 다 뜨기 전인 05시에 등반을 시작했습니다. 눈이 온 설악산은 정말 왜 자신이 ‘악산’인지 증명해 보이듯 가파르고 높았습니다. 장장 8시간이 걸려 정상에 올랐을 때의 그 쾌감이란 이루 말할 수 없었습니다. 힘들고 어려운 일 끝에는 반드시 보상이 온다는 것을 느꼈고 어떤 힘든 일도 해낼 수 있다는 자신감을 얻게 되었습니다. 내려올 땐 다소 허망함마저 느꼈는데, 비료포대를 타고 올라온 길을 썰매 타듯 미끄러지듯이 내려오니 1시간도 채 걸리지 않았습니다. 이때 또 한 번 느낀 것은 아무리 공고하게 높게 쌓인 성취라도 무너지는 것은 한 순간임을 깨닫고 위로 올라가도 자만하지 않고 초심을 지키자는 생각을 가지게 되었습니다.

군대 전역 후 약 6개월간 영화관 일을 한 적이 있습니다. 제가 맡은 업무는 카페에서 커피제조 및 특수 상영관 아르바이트생이었습니다. 이 일을 하면서 느낀 건 의사소통이란 정말 사소한 부분인거 같지만 삶의 희노애락을 모두 느끼게 할 수 있는 부분이란 것을 깨달았습니다. 영화관의 경우 관리자와 아르바이트생의 관계가 중요한데, 본인이 일했던 영화관은 관리자가 소위 말하는 ‘갑’이었습니다. 관리자의 마음에 따라 출퇴근 시간이 결정되고 아르바이트생의 의견은 묵살되었습니다. 이런 상황을 보면서 나중에 취직을 했을 때 부서 내에서든 고객과의 관계에서든 의사소통을 철저히 해서 저런 마찰이 없도록 해야겠다는 생각을 하게 되었습니다. 어떤 의견이든 소중히 생각하고 받아들이겠습니다.

**4. 상황이 어렵거나 힘이 들 때 스스로 동기부여하고 성취욕을 자극하는 요소가 있다면 무엇입니까?**

상황이 어렵거나 힘이 들 때 '어머니'를 생각합니다. 저희 어머니는 생각만 해도 힘이 나는 분입니다. 어머니는 결혼 전 법원 공무원으로 일하셨고, 아버지와 결혼하시면서 일을 그만두고 전업주부로 20년 가까이 하신 분입니다. 그런 분이 아버지의 사업이 흔들리고 돈의 흐름이 굳었을 때, 자식들인 저와 제 동생에게 숨기시고 전화 보험 상담원을 시작하신 겁니다. 일에 대한 감각도 없는 상황에서 오로지 가족을 위하겠다는 일념 하나로 회사에 적응해 나가시고 고객관리에 만전을 가하셨습니다. 그 결과 일을 시작하신 지 2달만에 실적 1등에 오르고 월급도 아버지가 벌어오시던 것보다 더 많이 가져오셨습니다. 하지만 이렇게 잘 나갈 때도 아버지 회사에 직원 월급으로 돈을 출자하시고도 힘든 내색 한번 안 하셨습니다. 또 어떻게 보면 경제적인 주도권을 어머니가 가져왔음에도 불구하고 가족 내에서의 아버지의 위치와 위신을 세워주셨으며, 헌신적으로 가족을 위해 지내셨습니다. 그리고 어머니가 그런 상황 속에서도 자식들에게 숨기고 오로지 가족을 지키겠다는 일념 하나로 일을 하신 것을 떠올리면, 제게 어떤 시련이 닥쳐와도 그 상황을 견디고 이겨낼 수 있다는 생각을 가지고 있습니다.

저는 어머니와 같은 큰 거목과 같은 사람이 되고 싶습니다. 거센 바람이 불어도 가지만 흔들리고 기둥과 뿌리는 굳건하게 자리를 지키는 거목의 모습처럼 주변 상황이 아무리 힘들고 어려운 시련이 닥쳐와도 흔들리지 않고 자신의 할 일을 묵묵히 하시면서 가족들을 위한 집안일 또한 게을리 하시지 않는 어머니의 모습을 본받고 싶습니다. 또한 위에서도 언급했듯이 '실패는 성공의 어머니'라는 격언을 늘 가슴속에 새기고 살아가고 있습니다. 당장의 어려운 일들이 실패라는 지점에 봉착하는 길이라 할 지라도 결국 그 실패를 자양분 삼아 지속적인 노력을 계속해 앞으로 나아가면 '성공'이라는 목적지에 도달할 수 있다는 생각을 항상 하면서 살고 있으므로 업무에 있어서 잘 풀리지 않고 막히는 경우가 발생해도 결국 끝까지 가 '성공'이란 열매를 쟁취할 것입니다.

**5. 주어진 과제나 일을 수행하는데 있어 귀하가 생각하는 성공의 기준은 무엇입니까?**

주어진 과제나 일을 수행하는데 있어 '성공'이라고 말할 수 있는 기준은 '결과'를 통해 피드백을 얻을 수 있느냐 없느냐에 있다고 생각합니다.

옛말에 실패는 성공의 어머니라는 말이 있습니다. 이 말은 즉, 과제나 일을 수행해서 설령 결과물이 시장에서 대박 나지 못하더라도, 이 실패를 통해 무엇이 잘못되었으며, 어떤 부분을 간과해 실패로 이어졌는지 알 수 있다면 그 과제나 일은 '성공'이라고 할 수 있는 것입니다. 시장에 출시되는 제품은 하루에도 몇 십 아니 몇 백 개의 제품들이 쏟아져 나오고 있습니다. 특히나 국내 화장품 시장은 몇 년째 이어지는 경기불황 속에서도 지속적인 성장세를 이어가고 있는 곳입니다. 이런 모든 제품들이 시장에서 성공하고 소비자들의 관심을 받는 것은 아닙니다. 쏟아지는 양의 제품보다 더 많은 양의 제품이 소비자의 선택을 받지 못하고 사라지고 있습니다. 하지만 그렇다고 해서 실패한 제품들이 출시하는 과정에서 개발자들과 기업이 투자한 노력은 결코 헛된 것이 아닙니다. 그 실패한 제품 또한 철저한 시장분석을 통해 Target시장과 고객을 선정해 각고의 노력 끝에 나온 결과물이라 할 수 있습니다. 실제로 같은 컨셉의 타사 제품은 성공하여 잘 팔리고 있을 것입니다. 물론 성공하면 더할 나위 없는 '성공'이라고 불릴 수 있습니다. 하지만 실패했다고 해서 그 제품을 만드는데 들어간 시간과 노력을 통한 실패의 Data를 얻을 수 있었다면 그 역시도 '성공'이라고 부를 수 있는 것입니다.

이런 실패를 통해 실패의 이유를 깨닫고 다시 한번 새로운 제품을 만들어 낼 수 있는 원동력을 얻는다면 그것으로도 이미 '성공'이라고 할 수 있을 것입니다. 제가 PD가 된다면 언제나 성공하는 제품만을 만들지는 못할 것입니다. 하지만 그 실패들 속에서 새로운 가능성을 찾고, 결코 포기하지 않는 자세로 지속적인 연구와 개발을 이어나간다면, 언젠가 실패할 수 없는 즉, 반드시 성공하는 결과물을 만들어 낼 수 있을 것입니다. 흔들리지 않고 정도를 걷는 것이야말로 '성공'의 Key Point라고 생각합니다.

**6. 기업의 봉사활동 참여에 대한 의견을 기술해주시고 본인의 봉사활동 경험에 대해 기술해 주십시오**

기업의 봉사활동 참여는 매우 긍정적인 효과를 야기한다고 생각합니다. 지역사회에서 도움이 필요한 분들에게 도움의 손길을 개인이 혼자 봉사활동을 나가는 것 보다 훨씬 큰 도움을 줄 수 있다고 생각합니다. 특히나 애경과 같은 대기업이 봉사활동에 참여하는 것은 단순히 불우한 이웃을 돕는 것에서 끝나는 것이 아니라 기업 이미지를 고객 친화적인 방향으로 설정할 수 있으며, 고객들의 인식 속에 '노블리스 오블리주'를 실현하는 기업으로 남아 긍정적인 효과를 불러일으킬 수 있다고 생각합니다. 기업의 봉사활동은 또한 건전한 사내문화를 만드는데 일조할 수 있는 좋은 방법입니다. 과거 부서내에서 회식이나 체육대회를 진행할 때는 다소 수직적인 관계 속에서 내부 단합을 꾀하는 형태의 활동이 주를 이루었다면, 요즘 들어서는 수평적인 조직문화가 정착하는 과도기적 단계이면서 회식문화가 문화 회식이라는 단계로 바뀌고 있는 추세입니다. 문화 회식이란 통상적 회식과는 달리 뮤지컬 관람, 영화 관람, 전시회 참여 등 문화생활을 즐기며 부서 내 단합을 유도하는 회식을 뜻합니다. 이런 추세의 연장선 상으로 체육대회를 통한 단합 활동이 이제는 봉사활동이라는 영역으로 전환되어 부서 내의 유대감을 형성하고 지역사회에 도움도 주는 형태로 변하고 있다고 봅니다.

저는 살아오면서 봉사를 많이 하면서 살아오진 않았습니다. 하지만 그렇다고 아예 안한 것은 아닙니다. 제가 지금까지 해온 봉사활동 중 가장 기억에 남는 봉사활동을 꼽자면, 대학교 1학년 때 장애인 요양원에서 한 봉사활동입니다. 이곳은 주로 지체장애를 가지신 분들이 모여 생활하는 곳이었습니다. 봉사활동 방식은 각자 장애인 한 분씩을 배정받아 전담으로 케어하는 시스템이었는데, 전 ooo이라는 지체장애인을 전담하게 되었습니다. 첫날엔 그저 답답했습니다. 먹는 것, 움직이는 것, 씻는 것, 심지어 쉬는 것까지 제 도움이 없이는 하기 힘들어 하셨기 때문입니다. 하지만, 3일이란 시간이 흐르자 점차 이분의 생각을 읽을 수 있게 되었고 그분과 함께 생활하는 것이 불편한 것이 아니라 당연한 것이 되어있었습니다. 4박 5일간의 봉사활동이 끝날 때에는 oo씨와 떨어지는 것에 아쉬움을 느낄 정도였습니다. 이렇듯 일방적인 관계가 아닌 서로 알아가고 원하는 것을 줄 때 성공적인 관계를 가질 수 있다는 것을 깨달은 활동이었습니다.