**[BGF리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리**

**1. BGF리테일에 지원하게 된 동기와 입사 후 포부에 대하여 기술하시오.**

[다시 선택한 BGF리테일]

BGF리테일 누구나 'CU'를 떠올릴 것입니다. 그만큼 우리 곁에 자연스럽게 자리잡은 CU, 저는 왜 그러한지에 의문을 가졌습니다. 그러면서 자연스레 BGF의 뜻에 대해 찾아보게 되었고, "Best, Green, Fresh"라는 답을 얻게 되었습니다. BGF리테일이 한국형 편의점으로 자리를 잡는데 성공하게 된 원인도 바로 이 해답에 있었습니다. 국내 소비자들은 편의점에서 물품을 사더라도 새롭고, 신선하면서 우수한 서비스를 제공해주는 곳을 찾습니다. 이 같은 소비자들의 심리를 BGF리테일이 적극 공략한 것입니다.

이러한 BGF리테일에서 저는 영업관리 직무를 맡기 위해 지난해 한 차례 공채에 지원한 경험이 있습니다. 하지만 준비도 부족했고, BGF리테일에 대해 철저히 분석을 하지 못해 아쉽게 면접에서 불합격하였습니다. 그럼에도 불구하고 저는 다시 BGF리테일에 지원하게 되었습니다. 더욱 철저하게 준비를 하였고, BGF리테일의 미래를 확신하였기 때문입니다. CU에는 하나의 제품만 있는 것이 아니라 다양한 제품이 있습니다. 그리고 BGF리테일에서는 글로벌 기업으로 성장하기 위해 다양한 능력을 갖춘 인재가 필요할 것입니다.

저는 이같은 BGF리테일의 다양성에 이끌렸습니다. CU만 방문하더라도 타 경쟁사들에 비해 품목이 다양하다는 것을 알 수 있습니다. 이는 BGF만의 장점이기 때문에 확실하게 경쟁우위를 점할 필요가 있습니다. 저 또한 팔방미인이라 불리는 만큼 BGF리테일 조직문화에 쉽게 녹아들 수 있습니다. 대외활동을 통해 쌓은 인맥과 경험을 자사의 영업관리에 접목시켜 장수하는 BGF리테일이 되는데 기여하겠습니다. 그리고 유통 관련 자격증 공부를 하면서 얻은 이론적 지식을 인턴 기간 동안 실전에 적용해 다방면으로 능통한 BGF인이 되겠습니다.

**2.공동의 목표를 달성하기 위하여 가장 중요하다고 생각하는 역량 1가지를 선정하고,그 이유와 해당 역량을 발휘하여 목표를 달성한 경험에 대해**

[점주님들과 커뮤니케이션에 능통한 영업관리 사원]

영업관리 직무 수행에서 가장 중요한 역량은 '커뮤니케이션'입니다. 이 같은 역량을 갖추기 위해 저는 학교생활보다 여러 대외활동을 하였습니다. 먼저 '캠퍼스오늘 대학생 기자단'과 '대학스포츠 블로그 기자단' 활동을 통해 인맥을 넓혔습니다. 그러면서 각기 다른 성격을 가진 이들과 커뮤니케이션을 하였고, 인맥을 관리하기 위해 여러 SNS를 활용해 소통하였습니다. 특히 이들을 고객이라 생각하는 마인드로 항상 낮은 자세를 갖춰 다가간 것이 커뮤니케이션 능력을 향상시키는데 바탕이 되었습니다.

더불어 커뮤니케이션 능력은 팀원들과 관계에서도 필수입니다. 팀원들과 커뮤니케이션이 원활하지 못하다면 영업관련 협업도 힘들 것이며, 나아가 점주님들과의 관계 형성도 만족스럽지 못할 것입니다. 이는 BGF리테일 매출에 직접적인 영향을 미침과 동시에 서로에게 마이너스 요인이 될 수밖에 없습니다.

원활한 커뮤니케이션 능력을 BGF리테일 입사 후 직무수행에 발휘해 자사에서 인정받는 ‘영업 스페셜리스트’가 되겠습니다. 또한 팀원들과 원만한 관계를 유지하면서 시너지 효과를 창출해 BGF리테일에서 제일가는 영업팀 구성원이 될 수 있도록 하겠습니다.

**3.남들과 다른 새로운 관점으로 변화/혁신을 추구한 경험과 그를 통해 배운점이 무엇인지 기술하시오.**

[봉사활동을 통해 배운 자세]

저는 oooo봉사단 활동을 통해 고객을 대하는 태도에 대해 깨우쳤습니다. 저는 봉사만 하면 된다는 단순한 생각으로 활동에 참가하였고, 봉사단 명칭과 같이 금융경제에 대한 재능기부 위주의 커리큘럼을 제출하였습니다. 하지만 이를 본 담당 선생님께서는 "너무 공부 위주의 수업만 진행되면 아이들이 쉽게 흥미를 잃어버릴 것"이라고 조언해주셨습니다.

이에 저는 다른 방안을 찾게 되었습니다. 저에게 주어진 시간은 16주에 불과했고, 그 기간에 아이들과 친해져서 정해진 금융경제교육을 이수하는 것은 불가능했습니다. 그래서 저는 특기를 살려 교육 프로그램에 체육활동을 추가하였습니다. 시작은 미미했습니다. 하지만 저는 지역아동센터 아이들의 어려운 학습 여건을 생각하면서 최선을 다해 프로그램을 구성하였습니다.

그 결과, 시간이 흐르면서 아이들은 교육에 흥미를 느끼기 시작하였고 저 또한 뿌듯함을 느끼면서 봉사의 참된 의미를 깨닫기 시작했습니다. 저는 당시 깨달은 바를 BGF리테일 영업관리 직무에 대입해 점주님들과의 관계 구성에도 적용할 수 있다고 생각합니다. 그들에게 갑이 아닌 평등한 관계, 낮은 자세로 다가간다면 더 큰 영업 효과를 낼 수 있을 것입니다.

**4.대립되는 입장이나 관점을 조정하기 위해 가장 중요한 것이 무엇이라고 생각하며,이를 위한 본인의 행동사례나 경험을 기술하시오.**

['조화'로운 팀워크를 보여드리겠습니다]

팀워크를 발휘하는데 가장 중요한 요소 '조화'입니다. 저는 'ooooo 블로그 기자단'으로 활동하면서 'ooo ooo'에 참가한 경험이 있습니다. 당시 대학농구 홍보를 맡은 저는 선수 카드를 만드는 등 다양한 홍보, 마케팅 활동을 펼쳤습니다. 하지만 대학 축구 및 배구의 홍보가 미미하자 저희는 고심에 빠졌습니다. 목표였던 대학스포츠 전반에 대한 홍보가 이뤄지지 않았기 때문입니다. 이때 저는 팀장이 아니었지만 "스포츠 종목 구분 없이 전 인원이 협력해 홍보를 펼치자"고 제안했습니다. 그리고 저의 제안과 같이 홍보를 한 결과, 전 종목이 고른 홍보 효과를 누리면서 팀이라는 소속감을 느낄 수 있었습니다. 더불어 엑스포 기간 동안 최고의 인기를 누린 참가 팀이 되었습니다.

물론 제가 의견을 제안했을 때 농구를 맡았던 팀원들은 반발했습니다. 모두가 상생한다는 보장이 없었기 때문입니다. 그러나 저는 ‘팀플레이’의 중요성을 강조했습니다. 제가 즐기는 스포츠 종목 ‘농구’도 이와 같다고 봅니다. ‘원맨팀’보다 ‘팀플레이’를 우선시하는 팀이 더 좋은 성적을 내고 있습니다. 제가 가진 이러한 경험과 관점을 BGF리테일에서도 녹여낼 수 있도록 하겠습니다.