**[BGF리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales management**

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

**[CU, 나를 사로잡다]**

경기 북부 최전방에 있는 CU대광리점은 군 복무 시절 사막에 오아시스 같은 존재였습니다. 저에게 작전이 있는 날에는 CU를 가는 날이라고 할 만큼 편의점의 다양한 상품들은 매력적으로 느껴졌습니다. CU만의 새로운 PB상품을 기대하며 군 생활을 보낸 것을 계기로 제대 후 다시 CU대광리점을 찾아가 일을 시작했습니다. 새로운 상품이 들어올 때마다 점주님은 물론이고 함께 일하는 스태프들과 먹어보고, 평가하고 생각을 나누면서 CU의 매력에 점차 빠져들었습니다. 현역시절에 찾던 편의점인 만큼 찾아오는 군 간부들과 병사에게 새로운 상품을 추천하는 일은 누구보다 자신 있었습니다. 특히 야간시간에 군 간부들의 배달전화가 오면 새로 나온 상품을 추천해서 배달하는 일은 점포 매출상승에 도움이 되었습니다. 현재 CU에서만 맛볼 수 있는 백종원 도시락은 군인들의 아침, 점심, 저녁을 책임지고 있으며 크림가득 빅슈는 군인들 사이에 입소문이 나기 시작하여 단골손님이 생길 정도로 인기상품으로 자리 잡았습니다. 저는 PB상품을 인연으로 주변 사람들에게 자신 있게 CU라는 브랜드를 추천해 줄 수 있는 사람이 되었습니다. 이제는 이러한 경험을 바탕으로 점주님들에게 최고의 점포를 만들어주는 SC가 되겠습니다.

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

**[배려, 열정의 발판이 되다]**

배려는 공동의 목표를 달성하기 위한 가장 기본적인 자세라고 생각합니다. 사진 동아리 전시회에서 관람객들을 위한 이벤트를 기획한 적이 있습니다. 저는 교통이 불편해 늦은 시간까지 함께 아이디어를 공유할 수 없었기에 어려움을 겪었습니다. 하지만 부원들은 이런 저를 배려해 회의시간조정 및 영상통화를 이용한 회의참여 방법으로 참여에 도움을 주었습니다. 모두의 성공을 위해 받아본 배려는 회의참여에서 저를 열정적인 사람으로 만들었습니다. 저는 사진전시회에 온 모든 사람이 즐길 수 있는 이벤트를 만들고 싶었고 최종적으로 행사용 인물사진에 부서원 인물사진을 편집해 넣어 해당 부서원을 전시회 중에 찾아온 사람에게 소정의 상품을 제공하는 아이디어가 전시회 이벤트로 기획됐습니다. 그 결과 당시 준비해놓은 상품이 없어서 못 줄 정도로 전시회 속 작은 행사는 성공적으로 마치게 되었습니다. 배려를 받아 좋은 결과를 낼 수 있었던 일이 계기가 되어 배려는 저의 습관이 되었습니다. 편의점 일을 시작하면서도 배려는 일의 기본이었으며 이는 저를 최고의 스태프로 만들어 주었습니다. BGF리테일에서도 배려를 기본으로 목표를 달성하는 인재가 되고 싶습니다.

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

**[관점의 차이가 단골을 만든다]**

팽창하는 편의점들 사이에서 매출증대를 위해 필요한 것은 점포만의 차별화된 서비스가 필요합니다. 특히 특정 고객뿐만 아니라 다수 고객에게 점포의 이점을 살려 질적 성장을 이루는 것이 현재 편의점 업계에 필요한 전략이라고 생각합니다. CU대광리점에서는 다른 편의점과 차별화된 전략으로 배달서비스를 제공하고 있습니다. 이는 교통이 불편한 지역특성을 고려한 군인에게 초점이 맞춰진 서비스입니다. 저는 직업군인에게만 제공되던 이 서비스를 더 많은 고객에게 확대할 필요성을 느꼈습니다. 특히 주말에는 면회를 오는 손님들의 비중이 상당하며 군부대로 가는 교통이 갖추어져 있지 않기 때문에 개인 차량을 타고 오지 않으면 택시를 이용해야 합니다. 저는 이러한 면회객들에게 대광리점 만의 서비스를 제공하면서 다양한 고객들에게 배달서비스가 필요하다는 것을 알았습니다. 이후 택시를 이용하던 면회객들은 대광리점의 배달서비스를 찾기 시작했고 귀가가 늦어 차편이 없는 고객들 또한 배달서비스를 애용하고 있습니다. 불편한 교통을 점포의 이점으로 살려 시작된 제한적이던 배달서비스는 현재 다양한 사람들에게 만족스러운 서비스를 제공하고 있습니다.

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

**[소통, 마음을 움직인다]**

사람 사이에 진정한 소통이 이루어진다면 틀어진 관계도 돌아올 수 있습니다. 저는 대화를 통해 화해를 이끌어낸 경험으로 소통의 중요성을 아는 사람이 되었습니다. 편의점에서 부점장으로 근무하면서 여러 가지 일을 겪었습니다. 가장 기억에 남았던 일은 손님과 스태프 사이에 마찰이 발생했던 일입니다. 중립적인 위치에서 손님의 입장과 스태프의 입장을 고려해 보니 오해의 소지가 있었습니다. 손님은 반말로 사람을 대하는 습관이 있었고, 스태프는 손님의 반말에 익숙하지 못하여 갈등을 일으킨 것입니다. 저는 스태프에게 “손님은 악의가 없었다, 손님에게는 스태프가 어리고 경험이 부족하여 당황했었다”고 충분히 설명하여 관계를 완만하게 만들었습니다. 이후 두 사람은 당시 있었던 일을 웃으며 넘길 수 있었고 손님과 스태프의 관계를 넘어 형, 동생 사이로 지내고 있습니다. 이처럼 어긋난 관계에서 대화를 시작하지 않으면 관계는 악화되기 마련입니다. 저는 소통을 통한 화해를 경험의 토대로 점주님들과 원활한 소통으로 신뢰관계를 깊게 만들어 나가 누구보다 믿고 맡길 수 있는 SC가 되겠습니다.