**[보령바이오파마] 합격 자기소개서**

**직무 : Commercial sales**

**1. 지원동기**

**[무한한 가능성]**

이전 직장의 사회경험이 저를 다시 돌아볼 수 있는 인생의 중요한 터닝포인트라고 생각합니다. 부가서비스 지원 업무를 통해 고객에게 효과적인 서비스를 제공할 수 있을 지에 대하여 다양한 생각들을 하게 되었습니다. 공백 기간 동안 동작구청 일자리 플러스 센터에서 NCS기반 전산세무회계를 배우면서 데이터관리와 연관된 공부를 하며 영업관리, 재고관리 등 관리분야에 대해 더욱 흥미를 느낄 수 있었습니다. 또한 유리섬유 유통업의 인턴활동을 통해 영업의 기본을 배울 수 있었습니다. 입사 후 데이터 관리를 바탕으로 고객정보 분석과 신뢰할 수 있는 제품을 통해 고객에게 정직함으로 다가갈 수 있는 사원이 되겠습니다. 또한 항상 겸손하고 먼저 다가가는 정신으로 배우는 인재가 될 것이며, 영업 리스크 관리를 분석하고 최소화 할 수 있는 방향으로 고객만족과 정보를 제공하는 보령바이오파마를 만들어 나가고 싶습니다.

**2. 성장과정**

**[내 삶처럼 중요한 타인의 삶]**

어렸을 적 부모님의 말씀인 ‘자기 자신 보다 상대방을 먼저 생각하는 배려를 가지고 살아라.’라는 이야기를 들어오며 자라왔습니다. 특히 아버지께서는 항상 대인관계의 중요성에 대하여 말씀해 주셨습니다. 사람과의 관계에서 사소한 거짓말을 하게 되면 가장 중요한 신뢰를 저버리게 되어 정직한 마음을 가지고 사람을 대하는 것이 대인관계의 기본이라고 말씀해 주셨습니다. 그래서 '매사에 정직하자.' 라는 말은 저의 생활신조가 되었습니다. 항상 사람들을 진실 된 마음으로 대하고, 자기의 잘못은 인정해 개선하려 노력합니다. 학업을 배우려면 학교를 가고 인성을 배우려면 자신의 부모님과 대화해 보는 것이 저의 성장과정에 가장 큰 핵심입니다. 보령바이오파마와 함께 정직하게 성장하는 사원이 되고 싶습니다.

**3. 성격 및 인생관**

**[웃음으로 항상 호감을 얻는 것은 아니다]**

저는 긴장할수록 웃는 습관이 있습니다. 긴장되거나 실수를 했을 때 종종 잘 웃어 상대방이 간혹 기분을 상해하거나, 진중하지 못하다는 지적을 받은 적이 있습니다. 아무래도 상황을 모면하고자 멋쩍은 웃음을 지었던 것인데, 상대는 제가 비웃는다는 느낌을 주었다고 인식하곤 했습니다. 그로 인해 다른 사람들 앞에서는 특히 이 점을 조심해야겠다고 스스로 반성하게 되었습니다. 잘 웃는 것이 단점이 될 수도 있지만, 사람들을 응대할 때에는 인상을 부드럽게 해 주기 때문에 상황에 맞춰 제 자신을 조절하고 행동을 주의하는 모습을 유지해 나가고 있습니다. 보령바이오파마의 사원이 된 후에도, 웃어야 할 때와 웃지 말아야 할 때를 명확하게 구분하여 처신하는 매너를 발휘할 것이라고 자신합니다.

**4. 입사 후 포부**

**[10년과 10분]**

저는 이전 직장에서 공제고객들과의 소통을 통해 10분의 중요함을 깨달아 왔습니다. 그것은 문제가 생겨도 수정할 수 있는 순간의 기회가 되어주기도 하며, 제 자신을 점검하고 내용을 다시 한 번 검토할 수 있는 마지막 기회를 제공해 주기 때문입니다. 특히 시간 내에 제공해야 하는 재능기부단 교육을 할 때 중요한 10분이 발휘되었습니다. 저는 그들과의 약속을 소홀히 생각하지 않았고, 어떤 경우에도 시간을 어기지 않아 소상공인들에게 호감과 신뢰를 얻어 왔습니다. 10년이 지나도 저는 시간을 업무 처리의 가장 최우선 원칙으로 삼아 보령바이오파마의 시계로 인정받는 직원이 될 것입니다. 또한 제품과 시장, 고객 서비스에 대한 연구를 통해 다양한 마케팅 홍보 전략을 개발할 것 입니다. 이를 위해 영업과 CS의 융화를 바탕으로 직원과의 적극적인 소통을 통해 구매 결정 요인 및 니즈를 파악하여 고객서비스를 넘어 고객 감동으로 다가갈 수 있는 직원이 될 것입니다.