**[지지무역] 합격 자기소개서**

**직무 : Oversea sales**

**1. 성장과정**

[호기심에서 영업을 꿈꾸다]

새로운 것에 호기심이 많은 사람이었습니다. 그 대부분의 호기심은 전자제품에 있었습니다. TV, MP3, 컴퓨터 등에 정보를 얻으며 제가 아는 정보를 토대로 ‘어떤 친구 MP3는 이런 기능이 더 좋고, ‘어떤 친구 컴퓨터는 저런 기능이 더 좋아‘ 하며 평가하며 커왔습니다. 성인이 되자 많은 사람들이 정보를 많이 아는 저에게 구매요령이나 제품 추천 등에 대해 조언을 구하기 시작했습니다. 저는 그 사람들에게 조언을 하기 위해 더 많은 정보를 찾아 공부하기 시작했습니다. 전자 제품에 대한 공부를 할수록 제가 쓰는 제품의 수도 많아지게 되었고 또 다른 제품을 구매하기 위해서 제가 가진 전자기기를 팔아야 했습니다. 그래서 주변 지인들이 필요 할만한 제품을 추천하여 지인들에게 제품을 팔기 시작했습니다. 제가 스스로 사용하며 느낀 제품의 장, 단점을 솔직하게 말하고 지인이 어떤 상황이나 어떤 시기에 사용하면 좋을지를 어필하면서 지인도 만족하고 제게도 성공적인 판매를 하게 되었습니다. 지인들 위주의 중고 제품 판매에 자신감을 얻어 의류영업에도 도전하고 싶어졌습니다. 지속적인 중고제품을 판매하면서 갖춘 고객 심리와 제품에 대한 정보를 빠르게 분석할 수 있는 역량은 앞으로 영업업무를 수행하는 데 있어서 큰 자산이 될 것입니다.

**2. 성격의 장,단점**

[사람이 재산이다]

대부분의 일들은 사람간의 신뢰를 바탕으로 이루어 지는데 사람간의 신뢰관계가 형성되려면 첫 만남에서의 대화가 매우 중요하다고 생각합니다. 이 점에서 저는 저만의 원칙으로 다른 사람의 말을 먼저 잘 들어주고 그 사람의 말에 공감을 표시합니다. 저는 듣기가 대화의 80% 이상을 차지할 정도로 중요하다고 생각합니다. 그래서 항상 사람들과 대화할 때에도 상대방을 대화의 주인공이라 생각하고 잘 경청해서 듣고 그들은 제게 항상 저와의 대화가 즐겁고 저를 신뢰 있는 사람이라고 말합니다. 저는 사람들을 제 편으로 만들 수 있고, 그들의 니즈를 빠르게 파악할 수 있는 역량을 가지고 있습니다.

이를 위하여 저는 매 순간 새로운 사람들을 만날 때마다 그들과 원만한 관계를 유지하려고 노력해 왔습니다. 학부 2학년생 때부터 학교에 교환학생으로 온 러시아, 중국, 일본 학생들과 꾸준한 튜터링 활동으로 교류를 많이 해왔습니다. 이를 통해 타인의 대해 보다 열린 시각으로 바라볼 수 있게 되었으며, 그들로 하여금 우리나라에 대해 보다 긍정적인 인식을 심어주었습니다. 저의 이러한 타인의 대한 열린 시각은 대인관계에 있어서 생기는 불화나 문제를 해결하는 데 큰 역할을 할 수 있다 생각합니다.

**3. 지원동기**

[준비된 인재]

학교전공수업으로 무역수업들을 들었기 때문에 전반적인 무역의 흐름도를 알고 실무에 투입되어서 바로 적용할 수 있는 이론들을 배웠습니다. 이와 더불어 영어와 러시아어 전공으로 프레젠테이션, 작문, 회화 수업들을 들어서 영업지원에 도움이 되는 실질적인 능력을 키웠습니다. 또한 음식점 캐셔 및 매장관리, 호텔 서빙 및 안내, 사무보조 아르바이트, 봉사활동 등 여러 가지 경험을 통해 서비스 마인드와 의사소통능력을 키웠습니다. 대인관계와 의사소통적 역량 그리고 학교에서 배운 실용적 스킬들을 가지고 지지무역에 입사 해서 끊임 없이 공부하고 가르쳐주시는 모든 일을 빠르게 습득할 수 있도록 하겠습니다. 인간중심의 사고와 경영으로 협력하고 성장하는 지지무역에서 선배님들이 일궈온 업적들을 본받아 지지무역에 good guy로서 성과를 보여드리겠습니다.