**[GS리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : Commercial sales**

**1. 지원동기 및 열정에 대하여**

**[樂을 주는 GS25]**

집에 홀로 계신 아버지께서는 각종 신문을 모두 읽으시며 세상 돌아가는 일을 확인하십니다. 산책을 하며 아버지께서 꼭 들르시는 곳은 집 앞의 GS25입니다. GS25에서 구입한 신문 덕분에 아버지께서는 무료한 시간을 효과적으로 보내고 계십니다.

이처럼 언제 어디에서나 고객들에게 편의를 제공해주는 GS25에서 고객들에게 더 많은 가치를 주고 싶은 마케터로서의 제 꿈을 실현하고 싶습니다.

저는 깊이 있는 마케팅 공부를 위해 통계학과를 부전공 하며 사회조사분석사 2급을 취득하였고, 2번의 공모전 참여는 제게 기획의 정석을 일깨워주었습니다. 공모전을 준비하며 부족함을 느낀 저는 2번의 마케터 활동으로 실무자들의 마케팅 강의 및 팀별 미션을 통하여 기초를 좀 더 튼튼히 하였습니다.

이러한 경험들을 가교 삼아 고객의 잠재된 니즈까지 파악하려고 노력하는 GS25의 마케터가 되어 GS25의 발전에 앞장서겠습니다.

**2. 성장과정 및 학교생활에 대하여**

**[신뢰 속에 쌓여진 팀워크]**

2014년 6월, 예선 탈락이 빈번하던 저희 동아리는 창립 이래 처음으로 교내 농구리그 우승을 하였고, 당시 저는 주장이었습니다. 농구는 개개인의 능력보다는 팀워크가 매우 중요한 스포츠이기 때문에 저는 팀워크 향상에 초점을 맞췄습니다.

첫째, 실력이 좋은 인원만 계속 출전시키기보다는, 선수들을 최대한 골고루 출전시킴으로써 그들만의 잔치가 아닌 동아리 전체의 잔치가 될 수 있도록 유도하였습니다.

둘째, 선수 배치는 저 혼자만의 판단이 틀릴 수도 있었기 때문에 최초로 감독 및 코치를 투표로 선출함으로써 더 이성적으로 판단할 수 있도록 하였습니다.

이러한 전략의 원동력은 서로에 대한 ‘신뢰’였습니다. 팀원을 믿는 신뢰가 있었기 때문에 경기 출전을 서로 양보할 수 있었고, 감독 및 코치의 의견을 적극 수용할 수 있었습니다. 이처럼 동료들과의 신뢰를 바탕으로 GS의 우승에 최선을 다하겠습니다.

**3. 입사 후 포부(Vision)에 대하여**

**[기초부터 내공을 쌓은 마케터]**

입사 후 1~2년은 직영점 점포 생활을 하면서 착실하게 업무를 배우며, 점포의 특징에 관하여 세심하게 파악하겠습니다. 이 기간 동안 현장의 시스템을 정확히 파악하고, 고객을 끊임없이 관찰하고 분석하겠습니다. 그 후 현장에서 터득한 경험들을 참고하여 효과적으로 마케팅 업무를 수행하겠습니다.

첫째, 현장에서 직접 보고 느낀 고객의 행동을 분석하겠습니다.

둘째, SWOT 및 PEST를 통해 내외부 환경분석을 실시하겠습니다.

셋째, SPSS와 Reserch 등을 통한 회귀분석을 통하여 매출에 가장 큰 영향을 끼치는 요인이 무엇인지 찾아내겠습니다.

이러한 분석들을 바탕으로 고객의 니즈를 파악하여, GS25가 고객의 마음속에 Respected & Value No.1 기업으로 포지셔닝 될 수 있도록 4P 관점에서 효과적으로 마케팅 전략을 수립하겠습니다. 더 나아가 유통업계의 마케팅 전문가로서 성장하여 GS25의 성장에 이바지하겠습니다.

**4. 성격의 장·단점 및 보완노력에 대하여**

**[인성은 주어지는 것이 아니라 만들어 가는 것]**

편안함을 바탕으로 한 친화력은 저의 가장 큰 장점입니다. 이는 ‘밝은 미소’와 ‘진심의 전달’로 가능했습니다. 늘 밝은 미소로 친근하게 다가감으로써 상대방을 편안하게 해주었고, 진심으로 마음을 열어 사람들에게 다가가니 그들도 제게 조금씩 마음을 열어 주었습니다. 그러다 보니 자연스레 2번의 마케팅 대외활동과 2번의 공모전에서 모두 팀장을 맡음으로써 팀을 이끌 수 있었고, 베스트 팀워크 상도 수상할 수 있었습니다.

저는 꼼꼼하고 세심한 부분이 다소 부족했습니다. 이는 바쁜 학과 사무실 아르바이트에서 실수로 이어지곤 했습니다.

따라서 이를 극복하기 위해 ‘메모’를 하기 시작했습니다. 많은 업무를 잊어버리지 않기 위해 늘 업무가 주어질 때마다 메모하였고, 이는 바쁜 상황에서도 메모를 바탕으로 중요한 업무 순으로 처리함으로써 효율적으로 일할 수 있는 능력을 주었습니다.

**5. 정직함에 대하여. (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례)**

**[이익이나 감정보다 소신을 따르자]**

호주 워킹홀리데이 기간 동안 저는 세차장의 슈퍼바이저로 근무하였습니다. 제게는 워커들의 투입시간부터 종료시간까지의 근무시간을 관리할 수 있는 권한이 있었습니다. 저는 워커들의 근무 투입 시, ‘더 열심히 일하는 사람에게 더 많은 기회를 주자’는 소신을 가지고 있었습니다.

하지만 시간이 지나면서 친한 사람들이 많아지다 보니, 그들 위주로 기회를 주고 싶었습니다. 특히 친한 친구들이 근무시간을 더 달라고 부탁을 할 때면, 마음이 많이 흔들리곤 했었습니다.

그럴 때마다 소신을 지키기 위해 노력했습니다. 친목 위주로 혜택을 주며 더 큰 인기를 끌 수도 있었지만, 저는 열심히 일하는 사람 순서대로 근무의 기회를 주었습니다. 이에 친구들도 처음에는 다소 섭섭해 했지만, 나중에는 오히려 저의 공정성을 이해해주며 더 열심히 일을 하였습니다. 이에 세차장은 더 효율적으로 운영될 수 있었습니다.