**[GS리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales management**

**[특별함은 곧 경쟁력]**

GS25의 맛과 멋을 알리며, 열정으로 성장하는 영업사원이 되고 싶어 지원했습니다. 청정골 화순에 살고 있는 저는 오모리 김치찌개를 사기 위해 학교 GS편의점을 이용해야 했습니다. 통학거리 왕복 3시간, 가방은 늘 유어스 상품들로 무거웠지만 '특별함'이 곧 '경쟁력'이라고 생각하는 저는 상품 로열티와 함께 'GS25 영업사원'이란 목표를 가졌습니다.

좋은 관리자의 역량은 넓은 시야에서 나온다고 생각하여 국립아시아 문화전당에서 전 연령과 소통하기 위한 맞춤형 서비스와 건물 내부 배치까지 고민하였고, 아워홈에서 180여 종의 음식을 공급하면서 고객의 니즈의 다양성에 대해서 깨달았습니다.

저는 열정이란 "일관된 관심" 이라고 생각합니다. 일관된 관심으로 쌓은 다양한 서비스 경험과 제품에 대한 꾸준한 연구와 이해를 통해 이제는 가방 속 GS상품을 전 국민에게 알리며 고객에게 사랑 받는 영업사원이 되겠습니다.

**[대인관계의 지혜를 쌓다]**

매일 아침 5시에 일어나 독서를 하시는 어머니를 보고 자연스럽게 책을 좋아하게 되었습니다. 책 속에는 다양한 인물들의 삶과 지혜가 녹아있어 사람에 대한 이해와 공감능력을 키 울 수 있었습니다. 또한 대학 생활 동안 독서 토론 동아리 활동을 하며 독서습관과 함께 경청하는 법을 배웠습니다. 이를 통해 쌓은 지혜로 소통의 중심이 되겠습니다.

**[\*Versatile Important Person]**

저를 한 단어로 표현하자면 다재다능한 사람이라고 말하고 싶습니다. 항상 열린 마음으로 도전하는 저의 열정은 좋은 영업 관리를 위해 꼭 필요한 자질이라고 생각합니다. 서비스 전공자로서 확고한 서비스 정신을 기본으로 다양한 분야에 관심이 많아 생활정보 성우, 세계 유니버시아드의 푸드 코너 관리자로 활동하며 문제해결능력과 서비스 유연성을 길렀습니다. 다재다능함과 도전정신으로 GS25에서 늘 도움이 되는 중요한 사람이 되겠습니다.

**[\*Service Special Solution]**

치열한 편의점 시장에서, 진정한 경쟁력은 3S(Special, Service, Solution) 전략이라고 생각합니다. 창의적인 아이디어와 투철한 서비스 정신으로 'GS25 경쟁력'의 답을 찾겠습니다.

\* Service: 체계적인 교육을 통한 서비스 표준화

항공서비스 전공자로서 실무 경험, 다양한 실습과 아르바이트를 통해 쌓은 서비스 경험으로 Great Service25라는 새로운 브랜드 이미지를 만들겠습니다.

\* Special: 특별한 상품

PB 상품의 트렌드 분석으로 유어스 신제품 개발에 집중하겠습니다. 평소 일러스트와 글짓기에 관심 있는 저는 유어스 자체 캐릭터 생성과 GS25 레시피 북 제작으로 고객에게 친근감과 특별함을 드리는 감성마케팅을 하겠습니다.

\* Solution: = 고객의 니즈

고객지향적인 마인드와 고객을 사랑하는 마음으로 고객의 니즈에 해답을 찾고, 꾸준한 관심과 열정으로 가장 사랑 받는 영업사원이 되겠습니다.

**[열정을 가지고 끝까지 도전하는 사람]**

제가 생각하는 저의 장점은 열정을 가지고 포기하지 않는 긍정적인 성격입니다.

대학생활 중 영어 프레젠테이션 대회에 참가했을 때, 영어로 모든 것을 해야 한다는 부담감이 있었지만 포기하지 않는 긍정적인 성격으로 끝까지 도전하여 대회에서 수상했습니다.

하지만 수상하기까지 팀원이 고생을 하기도 했습니다. 지나치게 섬세한 성격 때문에 대회를 위해 10번 이상의 미팅을 했습니다. 신중함은 좋은 결과를 내기도 하지만, 빠른 판단력이 필요한 상황에서 보완해야 할 점이라고 생각했습니다. 때문에 시간을 효율적으로 사용하기 위해 일에 우선순위를 정하고 좋은 결정을 빠르게 하는 연습을 꾸준히 하고 있습니다.

GS25의 영업사원으로서, 열정으로 끝까지 도전하는 장점은 강점화 시키고 단점은 보완할 줄 아는 日日新 又日新 하는 사람이 되겠습니다.

**[내면의 얼굴]**

정직함이란 '내면의 얼굴'이라고 생각합니다. ooo 중고서적의 온라인 판매 딜러로서 저의 첫 번째 판매 철칙은 '정직'입니다. 고객과의 신뢰가 곧 영업의 모든 것이라고 생각하는 저는 책의 실제 사진을 가감 없이 올리고 솔직하게 사용 상태를 기록했습니다.

하지만 영업에서 이윤 또한 중요하기 때문에 책의 단점을 솔직하게 인정하고, 단점을 극복할 수 있는 전략을 세웠습니다. 책을 팔 때마다 직접 공부했던 노하우와 응원 편지를 함께 적어 발송했고, 그 결과 신뢰감 있는 딜러로서 고객들에게 인정받으며 고객과의 신뢰와 정직함의 중요성을 느꼈습니다.

저는 난관에 부딪혔을 때 거짓으로 순간을 사는 사람이 아닌 진실로서 평생을 사는 사람이 되고 싶습니다. GS25의 영업사원으로서 어떠한 상황에도 고객과의 신뢰를 최우선시하는 내면의 얼굴이 깨끗한 사람이 되겠습니다.